

Manager de rayon GSA-GSS

RNCP2751 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1502, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	10/10/2009

Certificateur(s)

Institut de formation commerciale permanente (IFOCOP)

<http://www.ifocop.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le manager de rayon GSA-GSS exerce son activité dans une grande ou une moyenne surface. - Il étudie, conquiert, fidélise un marché en fonction de son secteur d'activité,

- il a une vision macroéconomique du secteur d'activité
- Il mène une veille concurrentielle locale
- Il participe ou définit la politique commerciale du point de vente
- Il gère un centre de profit, son rayon, de façon à atteindre les objectifs commerciaux et financiers
- Il traite des données par l'outil informatique
- Il communique et manage son équipe
- Il applique la législation sociale et la réglementation dans le cadre des relations avec les clients et les fournisseurs

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire du titre possède les capacités suivantes : - Connaît et maîtrise des éléments fondamentaux de la mercatique

- Est capable d'identifier les structures de l'appareil commercial et les évolutions
- Maîtrise des techniques d'observation et d'analyse des stratégies, de l'organisation, des cultures d'enseignes
- Est capable d'identifier les zones d'attractivités d'un point de vente ;
- Maîtrise les techniques d'analyse des données recueillies afin d'évaluer/prévoir l'offre et la demande ;
- Maîtrise les techniques d'élaboration d'un plan marketing du point de vente ou du rayon ;
- Maîtrise les techniques de gestion et d'organisation des stocks, des personnes afin, notamment, de fixer les objectifs commerciaux et financiers du rayon
- Maîtrise les techniques de réalisation de tableaux de bord afin de suivre les performances du rayon
- Connaît les aspects juridiques : de la vente, des relations commerciales, des pratiques concurrentielles
- Maîtrise les éléments essentiels des relations de travail en Grande et Moyenne Surface (GMS) de l'embauche à la rupture du contrat, notamment en matière de droit social

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier s'exerce en grandes ou moyennes surfaces. En majorité, il s'agit d'hypermarchés de plus de 5000 m² de 250 à 600 salariés. On observe également des supermarchés de plus de 1 000 m² et des Très Grandes Surfaces de

2500 m² à 5000 m².

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : Manager de Rayon, Adjoint Manager de Rayon.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	2 120 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	5 719
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

50 % de professionnels, 25 % de représentant d'une administration, 25 % membre de l'Institut

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	10/10/2009
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1326

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP13355

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2751/>