

CQP Adjoint au responsable de magasin horlogerie-bijouterie

RNCP31055 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	45529, 23670
Code(s) ROME	D1301
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3240 — Commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie
Date d'échéance	21/07/2022

Certificateur(s)

FEDERATION DE L'HORLOGERIE · SIRET : 78435895400047

Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP) du commerce de détail de l'horlogerie-bijouterie - Union de la bijouterie horlogerie

<http://www.u-b-h.com>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'adjoint(e) au responsable de magasin d'Horlogerie-Bijouterie anime, coordonne et accompagne les ventes.

Pour cela il/elle doit maîtriser toutes les compétences du/ de la Conseiller(ère) de vente.

Il/elle participe aussi à la vente : il/elle accueille, informe et oriente la clientèle sur un point de vente dans le respect des exigences de service et de qualité de l'entreprise.

Il/elle intervient dans certains aspects difficiles de la vente ou de contrôle de produits.

Il/elle développe le merchandising du magasin et met en œuvre les opérations de marketing.

Il/elle assure le management intermédiaire de l'équipe, participe à son organisation en établissant des plannings et met en œuvre la gestion préventive de la sécurité en magasin.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées :

- Capacité à animer, coordonner et accompagner des ventes
- Capacité à suivre l'activité commerciale
- Capacité à mettre en œuvre le merchandising et la politique commerciale
- Capacité à réceptionner des commandes et suivre les stocks
- Capacité à accompagner des équipes
- Capacité à mettre en œuvre la politique de sécurité des personnes et des produits

Blocs de compétences

RNCP31055BC01 — Mise en œuvre du merchandising et de la politique commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Veiller à l'aménagement de l'espace de vente en adéquation avec l'image du magasin, de la marque
- Veiller à la bonne tenue et au bon état marchand du magasin
- Accompagner les équipes dans la mise en œuvre du merchandising, de la politique commerciale
- Assurer la mise en place d'une opération commerciale, en assurer la concrétisation au sein du magasin
- Animer les actions de fidélisation des clients

Modalités d'évaluation :

Dossier sur la mise en œuvre
d'une opération commerciale

RNCP31055BC02 — Réception des commandes et suivi des stocks

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Réceptionner et vérifier les commandes
- Contribuer au suivi des stocks et de leur rotation
- Assurer la réalisation des inventaires

Modalités d'évaluation :

Etude de cas

RNCP31055BC03 — Suivi de l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Contribuer au suivi de l'activité commerciale, des opérations commerciales
- Contribuer à l'analyse des ventes et des indicateurs de performances du magasin
- Informer le responsable de magasin des constats réalisés
- Proposer des axes d'amélioration pour le développement de la performance du magasin
- Sensibiliser les équipes aux résultats attendus et obtenus

Modalités d'évaluation :

Etude de cas

RNCP31055BC04 — Animation, coordination et accompagnement des ventes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Assurer et garantir un accueil client dans l'esprit de l'entreprise ou d'une marque
- Assurer et garantir un accueil client en langue anglaise et adapté aux spécificités interculturelles
- Coordonner l'accueil client
- Assurer et accompagner la montée en compétence sur les pratiques de vente
- Traiter les litiges d'après-vente ou de SAV
- Assurer le rachat de l'or selon la réglementation en vigueur
- Assurer et garantir la gestion de caisse et de la trésorerie

Modalités d'évaluation :

Observation en entreprise / Etude de cas à partir de documents (restitution orale + entretien avec un jury) / jeux de rôles

RNCP31055BC05 — Accompagnement des équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Contribuer à la gestion et à l'organisation des équipes de vente
- Contribuer à l'animation des équipes de vente
- Contribuer à l'intégration des nouveaux collaborateurs

Modalités d'évaluation :

Etude de cas

RNCP31055BC06 — Mise en oeuvre de la politique de sécurité des personnes et des produits

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Assurer la gestion préventive des risques sur le point de vente
- Procéder à l'ouverture et à la fermeture du magasin
- Assurer les relations avec les autorités compétentes

Modalités d'évaluation :

Observation en entreprise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La branche du commerce de détail de l'Horlogerie Bijouterie rassemble les entreprises relevant de la CCN n°3240 et répertoriées sous le code NAF de l'INSEE 47.77Z « Commerce de détail d'articles d'horlogerie et de bijouterie en magasin spécialisé ».

Ces entreprises se répartissent en trois principaux types d'activité :

- le commerce de détail d'horlogerie-bijouterie
- le commerce de détail de bijouterie fantaisie
- le commerce de détail spécialisé en horlogerie

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Adjoint(e) au responsable de magasin

RÈGLEMENTATIONS 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

- Le Président de la CPNEFP ou son représentant ;
- Le Vice-président de la CPNEFP ou son représentant ;
- 1 représentant du collège salarial nommé par la CPNEFP ;
- 1 représentant du collège patronal nommé par la CPNEFP

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/07/2022

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31055/>