

Responsable de point de vente en optique

RNCP37823 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	43486, 11467, 34593, 34566
Code(s) ROME	M1701, J1405, M1302, D1405, M1704
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2023
Date d'échéance	19/07/2026

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR D'OPTIQUE DE PARIS · SIRET : 34806572300044

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
INSTITUT SUPERIEUR D OPTIQUE DE LILLE	52037299600030	Former et organiser l'évaluation
INST SUPERIEUR OPTOMETRIE LYON	43328538400023	Former et organiser l'évaluation
SARL INST SUPERIEUR D'OPTIQUE NANTAIS	44895270500037	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Responsable de point de vente en optique exerce un métier d'encadrement. En effet, il manage une équipe de vente et de techniciens en optique dans des points de vente optique de moyenne et grande surface. Il est par ailleurs responsable de la planification, de l'organisation du travail et du développement commercial des ventes en produits optiques.

Son équipe accueille au sein de son établissement toute personne souffrant de troubles de la vue, examine la prescription médicale, réalise quelques tests de vision complémentaires et, enfin, conseille le client sur la paire de lunettes ou les lentilles les plus adéquates, sur l'éventualité de verres progressifs ou non, ou encore sur la forme même des lunettes.

Le Responsable de point de vente en optique veille au bon fonctionnement son établissement. Pour ce faire, il doit gérer les stocks, analyser le chiffre d'affaires de son point de vente, s'entretenir avec les représentants des marques de lunettes et de lentilles. Il se doit également de passer régulièrement les commandes afin que ses délais de livraison des équipements visuels soient respectés.

ACTIVITÉS VISÉES

Etude de marché d'un point de vente optique

Définition du positionnement commercial pour le point de vente;

Construction du plan opérationnel de marketing et communication d'un point de vente optique

Définition du parcours client

Négociation, vente et valorisation de la relation client

Mise en oeuvre de la stratégie d'achat

Suivi de la performance
Optimisation de la rentabilité de l'entreprise en optique
Recrutement de l'équipe du point de vente optique
Animation spécifique de l'équipe d'un point de vente optique

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Faire le diagnostic des forces et des faiblesses du point de vente en exerçant une veille permanente sur le marché de l'optique afin de définir une stratégie de développement.

Réaliser une étude de marché d'un point de vente en optique en identifiant les attentes des porteurs d'équipement potentiels et l'offre de produits et de services optiques présents sur la zone de chalandise pour proposer un nouveau produit, service ou point de vente optique viable.

Sélectionner les fournisseurs, gammes de produits et services associés en tenant compte de la saisonnalité et des tendances afin de répondre aux attentes de la cible.

Planifier les opérations commerciales à mettre en oeuvre en tenant compte du caractère propice de chacune et en analysant la concurrence et les attentes porteurs d'équipements optique ciblés afin d'optimiser le flux clientèle dans le point de vente.

Construire le plan de communication du point de vente optique en tenant compte des attentes des porteurs d'équipement optiques ciblés afin d'accroître la notoriété du point de vente, les ventes et la fidélisation des clients.

Assurer la cohérence de la communication et des opérations commerciales en respectant les critères de conception universelle afin de garantir l'efficacité du plan opérationnel.

Définir les étapes du parcours client et de sa prise en charge personnalisée en s'appuyant sur les données de l'expérience client, les éléments déclencheurs d'achat et en prenant en compte les situations particulières comme le handicap afin d'améliorer son expérience client.

Définir le plan merchandising du point de vente en optique en déterminant les attentes de sa clientèle pour accroître le taux de concrétisation de vente.

Identifier les besoins clients en utilisant les techniques d'écoute et de questionnement et en respectant le cadre législatif afin de proposer les produits ou services adaptés.

Mener la négociation commerciale avec le client en ayant déterminé ses motivations d'achat et en respectant le cadre de la loi pour concrétiser la vente.

Traiter les réclamations ou observations négatives en direct ou déposées en ligne afin de préserver et renforcer la réputation de son point de vente optique.

Elaborer les critères de réapprovisionnements des produits optiques en suivant les statistiques des ventes par marque des produits afin de limiter l'obsolescence des produits et le surstock.

Négocier avec les fournisseurs du secteur optique au niveau national et international en mobilisant les techniques de la négociation afin d'obtenir les meilleures conditions commerciales.

Définir des indicateurs commerciaux de performance du point de vente optique afin d'optimiser sa marge.

Suivre la performance commerciale du point de vente optique en analysant les indicateurs commerciaux afin d'évaluer en continu les actions commerciales mises en place et la performance.

Proposer des actions correctives en s'appuyant sur l'analyse des résultats de suivi afin d'améliorer la performance du point de vente.

Mener un diagnostic financier du point de vente optique en analysant les documents de synthèse et les indicateurs financiers afin de dégager les points forts et points faibles.

Proposer un plan d'actions en ayant identifié les indicateurs à optimiser afin d'accroître la rentabilité du point de vente optique.

Elaborer un dossier complet aux partenaires financiers en présentant son dossier de manière convaincante pour obtenir les ressources financières nécessaires à la mise en place du nouveau produit, service du point de vente optique ou point de vente optique dans son intégralité.

Déterminer les besoins en ressources humaines en définissant au préalable les missions et les compétences attendues et en respectant le budget de masse salariale afin de compléter/ou créer l'équipe.

Mettre en oeuvre un processus complet de recrutement efficient et inclusif en respectant la législation du travail afin de recruter de nouveaux talents.

Définir le parcours d'intégration d'un nouveau collaborateur en préparant son arrivée afin de faciliter la prise de poste et favoriser la cohésion.

Coordonner l'activité de l'équipe du point de vente optique en répartissant les missions et en élaborant les plannings de l'équipe dans le respect de la législation du travail afin de s'assurer de la continuité et de la qualité de service du

magasin.

Animer les équipes du point de vente optique en définissant les objectifs collectifs et individuels afin de maximiser l'implication des collaborateurs.

Proposer un plan de développement des compétences en identifiant les besoins en formation collectifs et spécifiques à chaque membre de l'équipe afin de maintenir l'employabilité et favoriser la montée en compétences.

Adapter sa pratique managériale en tenant compte des difficultés rencontrées afin de renforcer la cohésion d'équipe.

Blocs de compétences

RNCP37823BC01 — Elaborer la stratégie de développement d'un point de vente optique

LISTE DE COMPÉTENCES

Faire le diagnostic des forces et des faiblesses du point de vente en exerçant une veille permanente sur le marché de l'optique afin de définir une stratégie de développement.

Réaliser une étude de marché d'un point de vente en optique en identifiant les attentes des porteurs d'équipement potentiels et l'offre de produits et de services optiques présents sur la zone de chalandise pour proposer un nouveau produit, service ou point de vente optique viable.

Sélectionner les fournisseurs, gammes de produits et services associés en tenant compte de la saisonnalité et des tendances afin de répondre aux attentes de la cible.

Planifier les opérations commerciales à mettre en œuvre en tenant compte du caractère propice de chacune et en analysant la concurrence et les attentes porteurs d'équipements optique ciblés afin d'optimiser le flux clientèle dans le point de vente.

Construire le plan de communication du point de vente optique en tenant compte des attentes des porteurs d'équipement optiques ciblés afin d'accroître la notoriété du point de vente, les ventes et la fidélisation des clients.

Assurer la cohérence de la communication et des opérations commerciales en respectant les critères de conception universelle afin de garantir l'efficacité du plan opérationnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de marché, soutenance orale et entretien technique

RNCP37823BC02 — Gérer la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir les étapes du parcours client et de sa prise en charge personnalisée en s'appuyant sur les données de l'expérience client, les éléments déclencheurs d'achat et en prenant en compte les situations particulières comme le handicap afin d'améliorer son expérience client.

Définir le plan merchandising du point de vente en optique en déterminant les attentes de sa clientèle pour accroître le taux de concrétisation de vente.

Identifier les besoins clients en utilisant les techniques d'écoute et de questionnement et en respectant le cadre législatif afin de proposer les produits ou services adaptés.

Mener la négociation commerciale avec le client en ayant déterminé ses motivations d'achat et en respectant le cadre de la loi pour concrétiser la vente.

Traiter les réclamations ou observations négatives en direct ou déposées en ligne afin de préserver et renforcer la réputation de son point de vente optique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier projet sur la relation client, soutenance orale et entretien technique

Mise en situation orale

RNCP37823BC03 — Assurer la gestion financière du point de vente optique

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer les critères de réapprovisionnements des produits optiques en suivant les statistiques des ventes par marque des produits afin de limiter l'obsolescence des produits et le surstock.

Négocier avec les fournisseurs du secteur optique au niveau national et international en mobilisant les techniques de la négociation afin d'obtenir les meilleures conditions commerciales.

Définir des indicateurs commerciaux de performance du point de vente optique afin d'optimiser sa marge.

Suivre la performance commerciale du point de vente optique en analysant les indicateurs commerciaux afin d'évaluer en continu les actions commerciales mises en place et la performance.

Proposer des actions correctives en s'appuyant sur l'analyse des résultats de suivi afin d'améliorer la performance du point de vente.

Mener un diagnostic financier du point de vente optique en analysant les documents de synthèse et les indicateurs financiers afin de dégager les points forts et points faibles.

Proposer un plan d'actions en ayant identifié les indicateurs à optimiser afin d'accroître la rentabilité du point de vente optique.

Elaborer un dossier complet aux partenaires financiers en présentant son dossier de manière convaincante pour obtenir les ressources financières nécessaires à la mise en place du nouveau produit, service du point de vente optique ou point de vente optique dans son intégralité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier projet sur la gestion financière d'un point de vente en optique, soutenance orale et entretien technique

RNCP37823BC04 — Manager des équipes d'un point de vente optique

LISTE DE COMPÉTENCES

Déterminer les besoins en ressources humaines en définissant au préalable les missions et les compétences attendues et en respectant le budget de masse salariale afin de compléter/ou créer l'équipe.

Mettre en œuvre un processus complet de recrutement efficient et inclusif en respectant la législation du travail afin de recruter de nouveaux talents.

Définir le parcours d'intégration d'un nouveau collaborateur en préparant son arrivée afin de faciliter la prise de poste et favoriser la cohésion.

Coordonner l'activité de l'équipe du point de vente optique en répartissant les missions et en élaborant les plannings de l'équipe dans le respect de la législation du travail afin de s'assurer de la continuité et de la qualité de service du magasin.

Animer les équipes du point de vente optique en définissant les objectifs collectifs et individuels afin de maximiser l'implication des collaborateurs.

Proposer un plan de développement des compétences en identifiant les besoins en formation collectifs et spécifiques à chaque membre de l'équipe afin de maintenir l'employabilité et favoriser la montée en compétences.

Adapter sa pratique managériale en tenant compte des difficultés rencontrées afin de renforcer la cohésion d'équipe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier projet sur le management des équipes, soutenance orale et entretien technique

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable de point de vente en optique peut travailler dans des entreprises telles que :

- Point de vente optique indépendant ;
- Point de vente optique mutualiste ;
- Point de vente optique succursale ;
- Point de vente optique franchisé ;
- Groupements coopératifs ;
- Grandes surfaces spécialisées optique ;
- « Pure players » (sociétés exerçant exclusivement leur activité sur internet) ;
- Fournisseurs (ex : fabricant de verres, laboratoire fabricant des lentilles, ou plateforme de prise en charge des soins optiques) sur un périmètre géographique ;
- Siège des enseignes optiques.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Directeur ou responsable de point de vente en optique ;
- Responsable commercial en optique ;
- Responsable des achats en optique ;
- animateur réseau distribution optique ;
- Responsable développement commercial e-commerce optique ;
- Gérant d'un magasin d'Optique ;
- Chef d'entreprise d'un magasin d'Optique ;
- Opticien-Lunetier confirmé.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

En tant que tel, le métier de Responsable de point de vente en optique n'entre pas dans le champ d'une réglementation. Néanmoins, dans la mesure où il peut être amené à délivrer un équipement optique, il doit déposer son BTS OL auprès de l'ARS. De plus, en tant que responsable d'un point de vente, il est garant de la qualité des produits délivrés. De ce fait, il entre sous le coup du Décret n° 2016-1381 du 12 octobre 2016 relatif aux conditions de délivrance de verres correcteurs ou de lentilles de contact oculaire correctrices et aux règles d'exercice de la profession d'opticien-lunetier.

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 867 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) V3X71 — Spécialistes de l'appareillage médical · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	45 448
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux V3X71 — Spécialistes de l'appareillage médical

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les conditions d'inscription au parcours de formation sont les suivantes :

- Être titulaire du BTS OL ou diplôme équivalent et
- Maîtriser des concepts de gestion d'une entreprise notifiés dans le référentiel du BTS Opticien Lunetier

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury de certification est composé de 3 membres :

- 1 coordinateur national de la certification
- 2 professionnels externes, employeurs ou salariés du secteur de l'optique

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	5 676 €
Selon la branche	3 144 € – 5 676 €
Prise en charge	Branches concernées
5 676 €	Valeur par défaut · 211 branches
5 000 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
3 144 €	CPNE-FP Optique Lunetterie de détail

Base légale

Date de décision	19/07/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2026
Date de dernière délivrance possible	19/07/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	83	0	100 %	—
2021	67	0	100 %	48 %
2020	49	0	100 %	81 %
2019	74	0	100 %	84 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP28132

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP28132

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.iso.fr/formations-opticien-iso/licence-et-bachelors-en-optique/bachelor-de-manager-en-optique/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37823/>