

Animateur de rayon sports et loisirs

RNCP382 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1503, D1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Ecole des Professionnels Intersport (EPI)

<http://www.corporate.intersport.fr/intersport/news/items/2002/2002-09-24.html>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'Animateur de Rayon exerce les activités suivantes :

1) Activités liées au management :

- Assurer, par délégation, l'intégration, la formation et le développement de ses collaborateurs.
- Garantir le maintien ou le développement d'une motivation optimale au sein de ses univers par son attitude individuelle et sa solidarité vis-à-vis de ses collaborateurs, incluant notamment la mise en œuvre du système d'évaluation de l'entreprise.

2) Activités liées au développement des ventes :

- Contribuer au développement du Chiffre d'Affaires de ses univers en proposant notamment à son Directeur de Magasin la mise en place d'opérations promotionnelles tout en veillant au respect de la mise en place des opérations marketing nationales.
- Garantir l'attractivité commerciale de ses univers tout au long de la journée quelles que soient les circonstances.

3) Activités liées à la gestion :

- Assurer la gestion optimale des stocks, notamment en fonction de la saisonnalité de ses univers, dans le souci permanent de leur fiabilité.
- Garantir, dans le strict respect budgétaire (C.A., marges, stocks) l'élaboration et la structuration de l'ensemble des gammes des univers (ou rayons) qui lui sont confiés, et ce, conformément à la stratégie d'assortiment définie par le magasin
- Garantir à chaque étape de la construction de ses gammes de produits la négociation auprès des fournisseurs.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : - Connaissance et maîtrise des techniques d'analyse des ventes de façon à proposer et mettre en œuvre les actions correctives dans la logique des indicateurs de l'entreprise (notamment des stocks).

- Maîtrise des techniques de communication afin d'adapter son discours aux attentes de ses interlocuteurs et de la situation.
- Connaissance des différentes règles et procédures applicables dans une entreprise (A.S.V., ratios...) ainsi que la législation sociale en vigueur
- Maîtrise des techniques de gestion d'un magasin (définition des objectifs individuels et collectifs.)
- Connaissance et maîtrise des techniques commerciales simples tels que la vente complémentaire, la vente de substitution, l'accueil...
- Connaissance et maîtrise des méthodes d'analyse des techniques de merchandising.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'animateur de Rayon est employé principalement dans les entreprises liées au Commerce de Sport et Equipement de Loisirs (indépendants, associés, coopératifs...). Il peut aussi exercer dans les magasins liés à l'équipement de la personne.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les types d'emplois accessibles sont généralement : - Animateur de rayon ou chef de rayon sur des magasins de grande surface,

- Responsable Adjoint sur des magasins de petite et moyenne surface.

La spécificité des commerces d'indépendants fait que l'animateur de rayon a aussi une fonction d'acheteur. En effet, il participe en accord avec sa direction, aux achats des produits distribués dans son 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 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 534 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	73 057
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	36 %
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

1/3 de représentant des salariés, 1/3 de représentant des employeurs (100 % de professionnels du commerce)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2005

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.intersport.fr/>

<http://www.filieresport.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/382/>