

Manager de rayon

RNCP40603 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34588, 34587, 34559
Code(s) ROME	D1509, D1502, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/04/2025
Date d'échéance	30/04/2028

Certificateur(s)

INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE · SIRET : 77573724000322

Partenaires habilités

11 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 11 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
FORE ALTERNANCE	44062052400114	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000058	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000090	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000140	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000165	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000181	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000280	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000306	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000314	Former et organiser l'évaluation
INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE	77573724000330	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 11 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40603-manager-de-rayon/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le manager de rayon est un gestionnaire clé : il est responsable du chiffre d'affaires et de la rentabilité de son rayon. Il analyse sa performance et met en place des actions correctrices pour optimiser les ventes. Il anticipe le volume des stocks et commande les quantités nécessaires pour les campagnes promotionnelles. Garant de l'ambiance dans son rayon, le manager de rayon a aussi pour mission d'animer et de motiver son équipe ! En apportant un management moderne et un coaching individualisé, il s'assure que l'équipe adhère aux changements d'organisation et aux contraintes réglementaires. Doté d'une culture digitale indispensable, il doit ajuster ses achats aux besoins de clients de plus en plus connectés. Sa mission est de transformer le parcours client en une expérience « phygitale », où les

clients peuvent s'informer en ligne avant d'acheter en magasin.

Le manager de rayon doit également prendre en compte des nouvelles tendances de consommation : produits bios, plats préparés, vente en vrac... Il adapte l'assortiment de produits en veillant à respecter les valeurs de ses clients (achats éthiques et écoresponsables). Le manager de rayon peut exercer dans différents espaces de vente : les grandes surfaces alimentaires, les magasins spécialisés (non alimentaires), les grands magasins et les magasins indépendants.

ACTIVITÉS VISÉES

Achats / Approvisionnement / Stockage / Inventaires

Supervision de la tenue du Rayon

Lutte contre les différentes démarques

Gestion des Plannings et des tâches

Encadrement et Animation de l'équipe

Développement des compétences de son équipe

Mise en place d'actions commerciales

Optimisation de la relation client

Contrôle et optimisation de la performance économique / Rentabilité rayon

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Coordonner les commandes et les approvisionnements en consultant les systèmes de gestion des stocks / flux automatisés, en communiquant / négociant régulièrement avec les fournisseurs et en respectant la politique RSE, afin d'assurer la disponibilité optimale des produits en rayon tout en minimisant les ruptures de stock et les excès d'inventaire.

Superviser la réception des marchandises et garantir leur stockage en utilisant des protocoles de contrôle qualité, en respectant les normes de l'entreprise et en veillant au principe d'optimisation de l'effort de l'équipe, afin d'assurer l'intégrité des produits et la conformité réglementaire.

Superviser la réalisation des inventaires réguliers en organisant et coordonnant l'équipe chargée des comptages, en utilisant des outils de gestion de stocks et des méthodes de comptage systématiques, afin d'assurer une gestion optimale des stocks et de minimiser les écarts et les pertes.

Superviser l'organisation et la tenue du rayon en assurant sa propreté, son accessibilité (y compris pour les PMR), tout en respectant les normes de sécurité, d'hygiène et en veillant au fonctionnement des outils de travail et des installations afin de faciliter la circulation des clients et améliorer leur expérience d'achat.

Manager l'offre produits en organisant la mise en place et le réassortiment des produits selon ses préconisations d'assortiment et d'allocation d'espace du fabricant traduites sous forme de planogrammes, en veillant au remplissage et à l'agencement du rayon, et en utilisant des techniques de merchandising et des outils de traçabilité, afin de maximiser l'attractivité pour les clients et de garantir la fluidité du parcours d'achat du client

Assurer l'étiquetage et la mise en place de signalétique en vérifiant l'exactitude des prix, l'affichage et la mise à jour des promotions, afin d'assurer une information transparente et précise pour les clients et de stimuler les ventes.

Gérer les déchets en rayon et à l'entrepôt en mettant en place des pratiques de tri et de recyclage efficaces, en sensibilisant l'équipe aux procédures écologiques dans le respect des règles et obligations légales concernant le recyclage et le tri sélectif, afin de maintenir un environnement propre et de contribuer aux objectifs de durabilité de l'entreprise.

Mettre en œuvre les mesures de lutte contre les différentes démarques en sensibilisant le personnel aux techniques de prévention de vols, en utilisant les technologies (antivols, portiques), en collaborant avec le service de sécurité, en analysant les démarques et par toute opération de réduction des démarques administratives afin de minimiser les pertes

Organiser le travail de l'équipe d'employés du rayon / magasin en planifiant les tâches et les horaires de l'équipe, en tenant compte des absences / présences, en fonction des périodes de forte affluence, des priorités du rayon, des compétences spécifiques de chaque employé (et de leur situation de handicap), et des objectifs globaux du magasin tout en respectant la réglementation du travail en vigueur pour maximiser l'efficacité et la satisfaction des clients.

Participer au processus de sélection lors des recrutements d'employés libre-service en collaborant avec le service RH en définissant les profils recherchés, évaluant les compétences techniques et comportementales des candidats dans le respect la politique handicap de l'enseigne, afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins du rayon.

Animer l'équipe en motivant et en fédérant les employés du rayon, incluant des personnes en situation de handicap, autour des objectifs de performance, de service et de responsabilité sociétale des entreprises (RSE), en utilisant des techniques de leadership participatif et en encourageant l'engagement collectif, afin de maximiser les résultats et

promouvoir une culture de travail responsable.

Conduire les entretiens annuels avec les employés du rayon /magasin en évaluant leurs performances, définissant des objectifs clairs, identifiant les besoins en formation et en développement, et fournissant un feedback constructif, afin de renforcer la relation de travail, améliorer la satisfaction des employés et aligner leurs performances avec les objectifs globaux du magasin.

En collaboration avec le service ressources humaines, développer les compétences des personnels du rayon / magasin (y compris des personnes en situation de handicap) en proposant des actions de formation, et en accompagnant les employés dans leur évolution professionnelle, afin de favoriser leur progression de carrière et de renforcer les performances globales de l'équipe.

Contribuer à l'élaboration des stratégies commerciale / omnicanale à partir de l'analyse des comportements d'achats (data clients) et de la veille concurrentielle et mettre en œuvre les plans d'action du rayon en collaboration avec la direction ou chef de secteur, en organisant des actions commerciales dynamiques, afin de stimuler les ventes et de maintenir une position compétitive sur le marché.

Optimiser la relation client en assurant un accueil professionnel (incluant les personnes en situation de handicap), en améliorant continuellement l'expérience d'achat, et en mettant en place des programmes de fidélisation, afin de renforcer la satisfaction et la fidélité des clients.

Gérer efficacement les retours produits, les litiges et les réclamations des clients en fournissant des solutions rapides et adaptées, en documentant les problèmes rencontrés, et en mettant en place des actions correctives, afin de maintenir un haut niveau de satisfaction client et de confiance envers le rayon.

Gérer la performance économique du rayon en assurant le suivi des indicateurs clés de performance (chiffre d'affaires, marges, rotations, etc.), en analysant les écarts par rapport aux objectifs fixés et en proposant des actions correctives adaptées, afin de maximiser la rentabilité et l'efficacité du rayon ou de la famille de produits.

Participer avec la direction / chef de secteur à l'établissement / réajustement du budget du rayon en incluant les objectifs de chiffres d'affaires, les coûts d'achats des produits et les frais opérationnels spécifiques au rayon afin d'assurer la rentabilité et l'efficacité du rayon.

Préparer des rapports financiers pour la direction / direction de département, détaillant la performance financière du rayon et les écarts par rapport aux objectifs, en utilisant des outils d'analyse de données et des tableaux de bord, afin de fournir des informations précises et exploitables pour la prise de décisions stratégiques et l'optimisation des performances.

Blocs de compétences

RNCP40603BC01 — Organiser et contrôler le fonctionnement opérationnel du rayon / unité marchande

LISTE DE COMPÉTENCES

Coordonner les commandes et les approvisionnements en consultant les systèmes de gestion des stocks / flux automatisés, en communiquant / négociant régulièrement avec les fournisseurs et en respectant la politique RSE, afin d'assurer la disponibilité optimale des produits en rayon tout en minimisant les ruptures de stock et les excès d'inventaire.

Superviser la réception des marchandises et garantir leur stockage en utilisant des protocoles de contrôle qualité, en respectant les normes de l'entreprise et en veillant au principe d'optimisation de l'effort de l'équipe, afin d'assurer l'intégrité des produits et la conformité réglementaire.

Superviser la réalisation des inventaires réguliers en organisant et coordonnant l'équipe chargée des comptages, en utilisant des outils de gestion de stocks et des méthodes de comptage systématiques, afin d'assurer une gestion optimale des stocks et de minimiser les écarts et les pertes.

Superviser l'organisation et la tenue du rayon en assurant sa propreté, son accessibilité (y compris pour les PMR), tout en respectant les normes de sécurité, d'hygiène et en veillant au fonctionnement des outils de travail et des installations afin de faciliter la circulation des clients et améliorer leur expérience d'achat.

Manager l'offre produits en organisant la mise en place et le réassortiment des produits selon ses préconisations d'assortiment et d'allocation d'espace du fabricant traduites sous forme de planogrammes, en veillant au remplissage et à l'agencement du rayon, et en utilisant des techniques de merchandising et des outils de traçabilité, afin de maximiser l'attractivité pour les clients et de garantir la fluidité du parcours d'achat du client

Assurer l'étiquetage et la mise en place de signalétique en vérifiant l'exactitude des prix, l'affichage et la mise à jour des promotions, afin d'assurer une information transparente et précise pour les clients et de stimuler les ventes.

Gérer les déchets en rayon et à l'entrepôt en mettant en place des pratiques de tri et de recyclage efficaces, en

sensibilisant l'équipe aux procédures écologiques dans le respect des règles et obligations légales concernant le recyclage et le tri sélectif, afin de maintenir un environnement propre et de contribuer aux objectifs de durabilité de l'entreprise.

Mettre en œuvre les mesures de lutte contre les démarques en sensibilisant le personnel aux techniques de prévention de vols, en utilisant les technologies (antivols, portiques), en collaborant avec le service de sécurité, en analysant les démarques et par toute opération de réduction des démarques administratives afin de minimiser les pertes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle individuelle : élaboration d'un dossier technique présenté oralement

RNCP40603BC02 — Manager une équipe au sein d'un rayon / unité marchande

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser le travail de l'équipe d'employés du rayon / magasin en planifiant les tâches et les horaires de l'équipe, en tenant compte des absences / présences, en fonction des périodes de forte affluence, des priorités du rayon, des compétences spécifiques de chaque employé (et de leur situation de handicap), et des objectifs globaux du magasin tout en respectant la réglementation du travail en vigueur pour maximiser l'efficacité et la satisfaction des clients.

Participer au processus de sélection lors des recrutements d'employés libre-service en collaborant avec le service RH en définissant les profils recherchés, évaluant les compétences techniques et comportementales des candidats dans le respect la politique handicap de l'enseigne, afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins du rayon.

Animer l'équipe en motivant et en fédérant les employés du rayon, incluant des personnes en situation de handicap, autour des objectifs de performance, de service et de responsabilité sociétale des entreprises (RSE), en utilisant des techniques de leadership participatif et en encourageant l'engagement collectif, afin de maximiser les résultats et promouvoir une culture de travail responsable.

Conduire les entretiens annuels avec les employés du rayon /magasin en évaluant leurs performances, définissant des objectifs clairs, identifiant les besoins en formation et en développement, et fournissant un feedback constructif, afin de renforcer la relation de travail, améliorer la satisfaction des employés et aligner leurs performances avec les objectifs globaux du magasin.

En collaboration avec le service ressources humaines, développer les compétences des personnels du rayon / magasin (y compris des personnes en situation de handicap) en proposant des actions de formation, et en accompagnant les employés dans leur évolution professionnelle, afin de favoriser leur progression de carrière et de renforcer les performances globales de l'équipe.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle individuelle

RNCP40603BC03 — Soutenir la dynamique commerciale et contrôler la performance économique

LISTE DE COMPÉTENCES

Contribuer à l'élaboration des stratégies commerciale / omnicanale à partir de l'analyse des comportements d'achats (data clients) et de la veille concurrentielle et mettre en œuvre les plans d'action du rayon en collaboration avec la direction ou chef de secteur, en organisant des actions commerciales dynamiques, afin de stimuler les ventes et de maintenir une position compétitive sur le marché.

Optimiser la relation client en assurant un accueil professionnel (incluant les personnes en situation de handicap), en améliorant continuellement l'expérience d'achat, et en mettant en place des programmes de fidélisation, afin de renforcer la satisfaction et la fidélité des clients.

Gérer efficacement les retours produits, les litiges et les réclamations des clients en fournissant des solutions rapides et adaptées, en documentant les problèmes rencontrés, et en mettant en place des actions correctives, afin de maintenir un haut niveau de satisfaction client et de confiance envers le rayon.

Gérer la performance économique du rayon en assurant le suivi des indicateurs clés de performance (chiffre d'affaires, marges, rotations, etc.), en analysant les écarts par rapport aux objectifs fixés et en proposant des actions correctives adaptées, afin de maximiser la rentabilité et l'efficacité du rayon ou de la famille de produits.

Participer avec la direction / chef de secteur à l'établissement / réajustement du budget du rayon en incluant les objectifs de chiffres d'affaires, les coûts d'achats des produits et les frais opérationnels spécifiques au rayon afin d'assurer la rentabilité et l'efficacité du rayon.

Préparer des rapports financiers pour la direction / direction de département, détaillant la performance financière du rayon et les écarts par rapport aux objectifs, en utilisant des outils d'analyse de données et des tableaux de bord, afin

de fournir des informations précises et exploitables pour la prise de décisions stratégiques et l'optimisation des performances.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle individuelles

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Commerce et distribution de détail

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Manager de surface de vente
- Manager d'univers commercial
- Manager de rayon fabrication alimentaire/frais
- Manager de rayon non alimentaire ou alimentaire/sec
- Responsable/animateur
- Responsable de magasin
- Gestionnaire de centre de profit
- Chef de rayon
- Responsable de boutique
- Gérant de magasin
- Responsable de succursale
- Responsable de point de vente
- Responsable de département

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 initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un niveau 4

Expérience professionnelle en lien avec le métier visé souhaitée

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

3 membres dont deux professionnels exerçant la fonction ou expert dans les emplois visés

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	7 434 €
Selon la branche	6 100 € – 7 857 €
Prise en charge	Branches concernées
7 434 €	Valeur par défaut · 205 branches
7 857 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 586 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
7 530 €	CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP des jardineries et graineteries
7 593 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
6 100 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date de décision	30/04/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/04/2028
Date de dernière délivrance possible	30/04/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	29	0	100 %	70 %
2021	14	0	100 %	78 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34558

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP34558, RNCP37455, RNCP37787, RNCP38254, RNCP38676

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

