CQP Animateur de rayon en point de vente

RNCP42956 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34584
Code(s) ROME	D1508, D1502, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/10/2026
Date d'échéance	30/10/2029

Certificateur(s)

Commission paritaire nationale de l'Emploi (CPNE) de la branche du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire - Fédération du commerce et de la distribution (FCD)
http://www.fcd.fr

FEDERATION ENTREP COMMERCE DISTRIBUTION · SIRET : 78485587600040

ASSOCIATION PARITAIRE POUR LE DEVELOPPEMENT DU DIALOGUE SOCIAL DANS LA BRANCHE DU COMMERCE DE DETAIL ALIMENTAIRE NON SPE · SIRET : 92283202700010

Partenaires habilités

20 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 20 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
2B2J	79398912000027	Former
ACT'IN CAMPUS PRO	88036067200021	Former
ADEN FORMATIONS ENTREPRISE (ADEN ENTREPRISE)	78071407700069	Former
AUCHAN RETAIL SERVICES	83188831800019	Former
AVALYS	78875059400038	Former
CAMPUS CASINO	38026162800032	Former
CENTRE DE FORMATION ET COMPETENCES	43397081100033	Former
CHAMBRE COMMERCE INDUSTRIE NANTES - SAINT-NAZAIRE	13000810500186	Former
COOPERATIVE D'APPROVISIONNEMENT NORMANDE	31949395300016	Former
COOPERATIVE U ENSEIGNE	30460295600142	Former

Liste complète des 20 partenaires habilités : https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp42956-cqp-animateur-de-rayon-en-point-de-vente/partenaires

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Animateur de rayon en point de vente contribue à la performance commerciale de son périmètre en coordonnant

l'activité quotidienne d'une équipe et en veillant à la bonne mise en œuvre des actions définies par l'encadrement. Il assure un rôle d'interface entre les équipes opérationnelles et le manager tout en garantissant la qualité du service rendu aux clients.

ACTIVITÉS VISÉES

- Accueil d'un client au sein d'un point de vente
- Prise en charge du client au sein d'un point de vente
- Répartition des tâches au sein de l'équipe selon les consignes données
- Transmission des consignes et des informations opérationnelles
- Suivi de la réalisation des activités de l'équipe
- Appui opérationnel aux collaborateurs dans leur mission
- Relais, contrôle et mise en œuvre des procédures de santé, de sécurité et d'hygiène
- Vérification du respect des procédures de prévention de santé, de sécurité et d'hygiène
- Mise en œuvre, suivi et amélioration des actions de prévention des pertes
- Application des actions commerciales définies par la hiérarchie
- Participation à l'atteinte des objectifs commerciaux
- Participation à l'approvisionnement et à la gestion des stocks
- Mise en avant des produits selon les consignes (implantation, balisage…)
- Suivi des indicateurs simples (ruptures, anomalies prix)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Recevoir le client en appliquant les consignes du magasin ou du drive, afin de maintenir la qualité d'accueil, quel que soit le flux de clients.
- Informer le client sur les principales familles de produits et de services du magasin ou du drive en s'appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition, afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
- Traiter les demandes clients, en s'appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition jusqu'à la prise de congés du client afin d'apporter une réponse adaptée aux besoins exprimés et de préserver la qualité de la relation client.
- Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles, en le sensibilisant le cas échéant sur les produits écoresponsables du magasin ou du drive afin de l'accompagner et d'anticiper ses besoins.
- Répartir les activités entre les membres de l'équipe à partir des consignes du manager et des priorités opérationnelles afin d'assurer la conformité des activités.
- Affecter les collaborateurs aux activités en tenant compte des consignes, des priorités et des contraintes opérationnelles afin d'assurer une organisation du travail adaptée.
- Transmettre aux membres de l'équipe les consignes, priorités et procédures applicables, en s'appuyant sur les outils et supports internes et en vérifiant leur bonne compréhension, afin de mobiliser les collaborateurs autour des objectifs fixés.
- Assurer la circulation des informations relatives à l'activité et aux évolutions organisationnelles entre l'équipe et le manager, en garantissant leur accessibilité et leur traçabilité, afin d'assurer la coordination de l'équipe.
- Coordonner l'activité des collaborateurs et l'utilisation des moyens de travail afin d'assurer la fluidité des opérations.
- Ajuster la répartition des tâches en tenant compte des contraintes opérationnelles et des situations individuelles afin de sécuriser l'activité.
- Suivre la réalisation des activités de l'équipe en contrôlant l'avancement des tâches et en identifiant les écarts afin d'ajuster l'organisation du travail.
- Accompagner les collaborateurs, y compris les nouveaux entrants, dans la prise en main de leur poste, des activités et des règles de fonctionnement, afin de favoriser l'intégration des collaborateurs.
- Identifier les difficultés individuelles et collectives rencontrées par les collaborateurs, afin de faciliter la résolution des difficultés rencontrées.
- Apporter un appui technique et méthodologique aux collaborateurs en situation de travail, en explicitant les modes opératoires, les gestes professionnels et l'utilisation des outils, afin de sécuriser les bonnes pratiques.
- Appliquer et faire appliquer les règles de santé, de sécurité et d'hygiène en vigueur sur la zone de travail auprès des équipes, en collaboration avec le manager, afin de garantir la sécurité des personnes.
- Identifier les situations à risque ou de non-conformité en matière de santé, de sécurité et d'hygiène sur la zone de travail et alerter le manager selon les procédures en vigueur, afin de prévenir les accidents et incidents.

• Contrôler l’application des procédures de prévention de santé, de sécurité et d’hygiène par les collaborateurs en situation de travail afin d’assurer la conformité des pratiques.
• Corriger les écarts constatés en matière de santé, de sécurité et d’hygiène en rappelant les règles et en accompagnant les collaborateurs afin de sécuriser les pratiques professionnelles.
• Appliquer les procédures de prévention de la démarque définies par l’enseigne en relayant les bonnes pratiques auprès des équipes afin de limiter les pertes de marchandises.
• Repérer les anomalies liées aux produits, aux flux ou aux comportements et les signaler afin de contribuer à la prévention de la démarque.
• Contribuer à l’amélioration des actions de prévention de la démarque en collaboration avec le manager en formulant des propositions d’ajustement des pratiques ou des procédures afin d’améliorer l’efficacité des dispositifs de prévention.
• Contribuer à la déclinaison de la stratégie commerciale du périmètre confié en collaboration avec le manager, afin de contribuer à l’atteinte des objectifs commerciaux.
• Mettre en application la stratégie commerciale sur le secteur confié en organisant les activités de l’équipe et en veillant à la réalisation des opérations prévues afin de mettre en conformité les actions commerciales.
• Suivre l’activité commerciale du périmètre confié à l’aide des indicateurs et outils disponibles afin d’orienter les ajustements de l’activité.
• Ajuster son activité et celle de l’équipe en fonction de l’affluence, des aléas et des priorités commerciales afin d’assurer la continuité de l’activité.
• Organiser le circuit et les flux des marchandises de la réception à la mise en rayon en appliquant les procédures applicables de l’établissement afin d’assurer la continuité d’approvisionnement du rayon.
• Participer au passage de commandes des produits du rayon en s’appuyant sur les outils numériques de gestion et l’analyse des données d’activité, en lien avec le supérieur hiérarchique, afin de prévenir les ruptures et les surstocks.
• Contrôler, en lien avec le responsable hiérarchique, l’état de la réserve en procédant à des contrôles et à des inventaires en s’assurant du respect des procédures de sécurité et de traçabilité afin de fiabiliser les opérations de stockage et d’inventaire.
• Vérifier la conformité des livraisons (quantité, qualité, traçabilité…) afin de sécuriser l’intégration des marchandises dans les stocks.
• Assurer l’implantation des produits dans le rayon, dans le respect du plan d’implantation et des règles d’accessibilité et de sécurité, afin de garantir l’attractivité du rayon et une expérience d’achat fluide pour le client.
• Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon, y compris via les dispositifs numériques, et signaler les écarts afin de garantir l’exactitude des informations proposées aux clients.
• Mettre en place les supports de communication commerciale et les dispositifs promotionnels selon les consignes de l’enseigne et de la règlementation en vigueur afin de valoriser l’offre commerciale.
• Suivre les indicateurs d’activité du rayon et signaler les écarts constatés (ruptures, anomalies, dates courtes, gaspillage…) à l’aide des outils disponibles afin d’orienter les actions correctives.
• Proposer des actions correctives simples en coordination avec le manager afin de contribuer à la disponibilité des produits, à la fiabilité du rayon et à la réduction des pertes afin de réduire les dysfonctionnements du rayon.

Blocs de compétences

RNCP42956BC01 — Gérer la relation client en point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

• Recevoir le client
en appliquant les consignes du magasin ou du drive, afin de maintenir la qualité d’accueil, quel que soit le flux de clients.
• Informer le client des principales familles de produits et de services du magasin ou du drive en s’appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition, afin de lui proposer ceux susceptibles de répondre à ses besoins et attentes.
• Traiter les demandes clients, en s’appuyant le cas échéant sur les outils numériques mis à disposition jusqu'à la prise de congés du client en apportant une réponse adaptée au besoin exprimé afin de préserver la qualité de la relation client.
• Conseiller le client de façon personnalisée sur les gammes de produits et de services disponibles, en le sensibilisant le cas échéant sur les produits écoresponsables dans du magasin ou du drive afin de l'accompagner et

d'anticiper ses besoins.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle
- Entretien

RNCP42956BC02 — Organiser et animer une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

- Répartir les activités entre les membres de l'équipe à partir des consignes du manager et des priorités opérationnelles afin d'assurer la conformité des activités.
- Affecter les collaborateurs aux activités en tenant compte des consignes, des priorités et des contraintes opérationnelles afin d'assurer une organisation du travail adaptée.
- Transmettre aux membres de l'équipe les consignes, priorités et procédures applicables, en s'appuyant sur les outils et supports internes et en vérifiant leur bonne compréhension, afin de mobiliser les collaborateurs autour des objectifs fixés.
- Assurer la circulation des informations relatives à l'activité et aux évolutions organisationnelles entre l'équipe et le manager, en garantissant leur accessibilité et leur traçabilité, afin d'assurer la coordination de l'équipe.
- Coordonner l'activité des collaborateurs et l'utilisation des moyens de travail afin d'assurer la fluidité des opérations.
- Ajuster la répartition des tâches en tenant compte des contraintes opérationnelles et des situations individuelles afin de sécuriser l'activité.
- Suivre la réalisation des activités de l'équipe en contrôlant l'avancement des tâches et en identifiant les écarts afin d'ajuster l'organisation du travail.
- Accompagner les collaborateurs, y compris les nouveaux entrants, dans la prise en main de leur poste, des activités et des règles de fonctionnement, afin de favoriser l'intégration des collaborateurs.
- Identifier les difficultés individuelles et collectives rencontrées par les collaborateurs, afin de faciliter la résolution des difficultés rencontrées.
- Apporter un appui technique et méthodologique aux collaborateurs en situation de travail, en explicitant les modes opératoires, les gestes professionnels et l'utilisation des outils, afin de sécuriser les bonnes pratiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle
- Entretien

RNCP42956BC03 — Appliquer et faire respecter les procédures en matière de santé, sécurité, hygiène et prévention de la démarque

LISTE DE COMPÉTENCES

- Appliquer et faire appliquer les règles de santé, de sécurité et d'hygiène en vigueur sur la zone de travail auprès des équipes, en collaboration avec le manager, afin de garantir la sécurité des personnes.
- Identifier les situations à risque ou de non-conformité en matière de santé, de sécurité et d'hygiène sur la zone de travail et alerter le manager selon les procédures en vigueur, afin de prévenir les accidents et incidents.
- Contrôler l'application des procédures de prévention de santé, de sécurité et d'hygiène par les collaborateurs en situation de travail afin d'assurer la conformité des pratiques.
- Corriger les écarts constatés en matière de santé, de sécurité et d'hygiène
en rappelant les règles et en accompagnant les collaborateurs afin de sécuriser les pratiques professionnelles.
- Appliquer les procédures de prévention de la démarque définies par l'enseigne
en relayant les bonnes pratiques auprès des équipes afin de limiter les pertes de marchandises.
- Repérer les anomalies liées aux produits, aux flux ou aux comportements et les signaler afin de contribuer à la prévention de la démarque.
- Contribuer à l'amélioration des actions de prévention de la démarque en collaboration avec le manager en formulant des propositions d'ajustement des pratiques ou des procédures afin d'améliorer l'efficacité des dispositifs de prévention.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle
- Entretien

RNCP42956BC04 — Déployer et suivre les actions commerciales du rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

• Contribuer à la déclinaison de la stratégie commerciale du périmètre confié en collaboration avec le manager, afin de contribuer à l'atteinte des objectifs commerciaux.
• Mettre en application la stratégie commerciale sur le secteur confié en organisant les activités de l'équipe et en veillant à la réalisation des opérations prévues afin de mettre en conformité les actions commerciales.
• Suivre l'activité commerciale du périmètre confié à l'aide des indicateurs et outils disponibles afin d'orienter les ajustements de l'activité.
• Ajuster son activité et celle de l'équipe en fonction de l'affluence, des aléas et des priorités commerciales afin d'assurer la continuité de l'activité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Mise en situation professionnelle
• Entretien

RNCP42956BC05 — Contribuer à la gestion opérationnelle d'un rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

• Organiser le circuit et les flux des marchandises de la réception à la mise en rayon en appliquant les procédures applicables de l'établissement afin d'assurer la continuité d'approvisionnement du rayon.
• Participer au passage de commandes des produits du rayon en s'appuyant sur les outils numériques de gestion et l'analyse des données d'activité, en lien avec le supérieur hiérarchique, afin de prévenir les ruptures et les surstocks.
• Contrôler, en lien avec le responsable hiérarchique, l'état de la réserve en procédant à des contrôles et à des inventaires en s'assurant du respect des procédures de sécurité et de traçabilité afin de fiabiliser les opérations de stockage et d'inventaire.
• Vérifier la conformité des livraisons (quantité, qualité, traçabilité…) afin de sécuriser l'intégration des marchandises dans les stocks.
• Assurer l'implantation des produits dans le rayon, dans le respect du plan d'implantation et des règles d'accessibilité et de sécurité, afin de garantir l'attractivité du rayon et une expérience d'achat fluide pour le client.
• Contrôler le balisage et l'étiquetage des produits en rayon, y compris via les dispositifs numériques, et signaler les écarts afin de garantir l'exactitude des informations proposées aux clients.
• Mettre en place les supports de communication commerciale et les dispositifs promotionnels selon les consignes de l'enseigne et de la règlementation en vigueur afin de valoriser l'offre commerciale.
• Suivre les indicateurs d'activité du rayon et signaler les écarts constatés (ruptures, anomalies, dates courtes, gaspillage…) à l'aide des outils disponibles afin d'orienter les actions correctives.
• Proposer des actions correctives simples en coordination avec le manager afin de contribuer à la disponibilité des produits, à la fiabilité du rayon et à la réduction des pertes afin de réduire les dysfonctionnements du rayon.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Mise en situation professionnelle
• Entretien

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'Animateur de rayon en point de vente visé par la certification exerce dans les entreprises du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (CCN n° 3305 — IDCC 2216), secteur qui compte près de 700 000 salariés répartis dans plus de 20 000 entreprises et établissements, présents dans près de 11 000 communes. Les entreprises employeuses relèvent de tous les modèles d'organisation — groupes intégrés, franchisés, commerce associé et coopératif — et vont de la très petite entreprise indépendante au grand groupe de dimension internationale. La taille de l'entreprise employeuse n'a pas d'incidence sur le contenu du métier, qui est déterminé par le format du point de vente.
L'Animateur de rayon exerce sous la responsabilité d'un manager de rayon ou de secteur, voire directement du responsable de magasin dans les petits formats.
Relèvent de cette branche, les entreprises de 11 salariés et plus, réparties en formats de distribution suivants :
• Les hypermarchés : Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 2 500 et 20 000 m2, et un

assortiment comptant de 25 000 à 40 000 références, dont 3 000 à 5 000 références de produits alimentaires et 20 000 à 35 000 références de produits non-alimentaires. Ils réalisent plus des deux tiers du chiffre d'affaires en alimentation générale

- Les supermarchés :

Ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 400 et 2 500 m2, et un assortiment comptant de 3 000 à 12 000 références, dont 500 à 1 500 références de produits non alimentaires. Plus des deux tiers du chiffre d'affaires sont réalisés en alimentation générale.

- Les supermarchés à dominante marques propres (ex : maxi discomptes) : ils possèdent une surface de vente en libre-service entre 300 et 2 500 m2. Ils ont un assortiment réduit : moins de 2 000 références en moyenne.
- Les supérettes : magasins de détail non spécialisés à prédominance alimentaire, elles possèdent une surface de vente comprise entre 120 et 400 m².
- Les entrepôts de logistique
- Le commerce de gros (grossistes, dont le cash and carry) : ces entreprises combinent le plus souvent des activités d'entreposage, d'achat et de commerce de gros
- Les sièges sociaux et les centrales d'achat
- Le drive

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Animateur de rayon ou services
- Second de rayon
- Adjoint du manager de rayon ou de services

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, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Le jury de la délivrance de la certification est constitué par la CPNE.

Il est composé de membres issus paritairement des deux collèges (employeurs et salariés), ainsi que de professionnels et experts métiers désignés par les représentants des collèges. Sa composition garantit la légitimité paritaire des décisions de délivrance de la certification.

Et est composé à minima de 2 personnes :

- 1 représentant du collège Employeurs
- 1 représentant du collège Salariés

COMPOSITION DU JURY — VAE

Le jury de la délivrance de la certification est constitué par la CPNE.
Il est composé de membres issus paritairement des deux collèges (employeurs et salariés), ainsi que de professionnels et experts métiers désignés par les représentants des collèges. Sa composition garantit la légitimité paritaire des décisions de délivrance de la certification.
Et est composé à minima de 3 personnes :

- 1 représentant du collège Employeurs
- 1 représentant du collège Salariés
- 1 représentant expert métier en lien avec le CQP visé.

Base légale

Date de décision	30/10/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/10/2029
Date de dernière délivrance possible	29/10/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	495	0	100 %	—
2024	241	0	99 %	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP38253

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP38253

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42956/