

Commerce spécialité : Distribution : Management et gestion de rayon (DISTRISUP Management), grandes surfaces.

RNCP6235 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	D1502, D1301, D1509, D1406, D1503
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université d'Angers

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le métier visé est celui de « manager de rayon » tel que défini par le Certificat de Qualification Professionnelle (C.Q.P.) de la Fédération du Commerce et de la Distribution. Il permet d'évoluer vers les fonctions de chef de secteur, directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département, de chef de produit, puis vers des fonctions de direction de groupe.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Gérer et animer un rayon faisant partie intégrante d'un point de vente grande surface. Sélectionner et motiver leur équipe.

Optimiser les approvisionnements, la mise en rayon, la vente et suivre les performances du rayon.

Comprendre et évaluer les possibilités du marché.

Évoluer en magasin vers les postes de chef de groupe, chef de département, chef de secteur et par la suite avoir la responsabilité complète d'un point de vente.

Evoluer vers les achats, le marketing, les ressources humaines, le contrôle de gestion ou la finance, en France ou à l'étranger. (Le réseau des réseaux partenaires est largement développé à l'international).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur de l'achat, du marketing, des ressources humaines, de la finance ou la logistique, en France ou à l'étranger. Grande distribution alimentaire ou spécialisée, supermarché ou hypermarché.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chef de rayon

Manager de rayon

Adjoint au chef de rayon

Manager métier (par spécialisation)

Chef de groupe
Adjoint au responsable univers de consommation
Directeur de magasin

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 868 €
Familles professionnelles (FAP)	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) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	14 828
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	11 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Personnes ayant contribué aux enseignements (Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants-chercheurs et professionnels

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP3659

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6235/>