

# Chef de magasin

RNCP6577 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                   |
| Code(s) NSF             | 312p                       |
| Code(s) ROME            | D1509, D1301               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 07/08/2020                 |

## Certificateur(s)

**A M B FORMATIONS · SIRET : 41330997200037**

**AMB Formations**

<http://www.paris-alternance.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le chef (fe) de magasin est à la fois un manager, un gérant et un commercial. Il travaille quotidiennement au développement de la clientèle de son magasin en fonction de son marché, de son secteur et des objectifs de sa direction, de l'enseigne ou de la marque par laquelle il (elle) est embauché(e). Du choix des produits et des commandes des marchandises jusqu'à l'accompagnement des clients lors de leurs achats, il veille au bon fonctionnement de l'ensemble des étapes qui conditionnent la satisfaction de ses clients et les performances économiques et financières du magasin. Le magasin et les réserves sont son domaine. Il agence les espaces pour que ses clients se sentent bien, trouvent facilement les produits qu'ils cherchent et vivent une expérience positive. Ses principales activités sont :

- Il (elle) supervise les activités commerciales du magasin en veillant au respect des attentes de la direction
- Il (elle) recherche en permanence des améliorations possibles de son magasin, de l'aménagement, de la disposition et de la mise en avant des produits
- Il (elle) gère les commandes et les achalandages, contrôle la livraison des marchandises et gère leur stockage en respectant les conditions associées
- Il (elle) rencontre les représentants de marques, de produits pour évaluer des possibilités et des conditions de référencements
- Il (elle) détermine les politiques d'écoulement de marchandises en fonction des stocks, des prix d'achat et de vente
- Il (elle) assure le suivi comptable du magasin, suit la trésorerie, contrôle les flux financiers
- Il (elle) recrute, forme et manage les équipes de salariés d'un magasin.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les titulaires de la certification sont capables de :

- Piloter des activités commerciales d'un magasin en appliquant les stratégies marketings et commerciales de directions, de marques, d'enseignes.
- Gérer les activités commerciales d'un magasin en fonction de l'activité constaté, des évolutions et des potentiels de marchés.
- Rechercher, identifier, proposer des axes d'amélioration de la politique commerciale, de l'agencement, de la mise en avant de produits en fonction d'objectifs de vente.

- Gérer des stocks en fonction des potentiels de marchés, passer des commandes et négocier avec des fournisseurs des conditions de collaboration.
- Rechercher, sélectionner et cibler des produits, des gammes, des marques à référencer au sein d'un magasin.
- Piloter les performances économiques et financières d'un magasin, suivre, contrôler et analyser des résultats d'activité et des résultats économiques.
- Suivre la trésorerie, contrôler des niveaux de charges, prendre des décisions de gestion en fonction de la situation du magasin.
- Encadrer et manager des équipes de magasins, déterminer les objectifs individuels et collectifs, accompagner des collaborateurs dans l'amélioration de leurs performances.

## Blocs de compétences

### RNCP6577BC01 — Piloter des Activités Commerciales d'un Magasin

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Analyser des stratégies marketing et commerciales de marques et d'entreprises
- Identifier les enjeux et les objectifs

de stratégies commerciales et marketing

- Comparer des résultats d'activités de magasins avec des objectifs de politiques commerciales pour évaluer des performances attendues
- Etablir des plans de masses et des aménagements de points de vente en adéquation avec des politiques commerciales et/ou marketings
- Programmer des mises en place d'actions de marketings et commerciales en lien avec la politique de l'entreprise
- Structurer des tableaux de suivi de l'activité par types de produits, linéaires, espaces, etc.
- Analyser les résultats de ventes de produits sur des périodes données pour établir/ adapter des
- Mettre en place une démarche qualité et contrôler la satisfaction de clients de magasins
- Analyser des retours clients, identifier, remonter et apporter des améliorations à la gestion d'un magasin
- Utiliser des résultats d'opérations de veilles concurrentiels pour faire évoluer des offres de magasin
- Utiliser des benchmarks pour établir un plan de développement d'un magasin
- Cibler des actions et des axes d'améliorations susceptibles d'accroître des performances de magasins

Modalités d'évaluation :

Epreuve écrite de 2 heures, les candidats doivent répondre aux évaluations écrites et présenter leur rendu oralement au jury pendant 1 heure.

Les stagiaires devront ensuite présenter oralement un dossier de synthèse professionnelle au jury pendant 2 heures

Validation : Attestation de validation du bloc de compétences.

### RNCP6577BC02 — Manager et encadrer des équipes commerciales et administratives d'un magasin

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Evaluer et mesurer des charges de travail de postes, de collaborateurs, de vendeurs
- Estimer des besoins en ressources humaines pour assurer le bon fonctionnement d'un magasin
- Réaliser des recrutements de personnels, cibler des profils à partir de fiches de postes
- Anticiper des variations d'activités pour adapter des dimensionnements d'équipes
- Réaliser des entretiens annuels de collaborateurs
- Gérer des négociations de ruptures de contrats de travail
- Evaluer des niveaux de compétences de personnels et de collaborateurs
- Déterminer des niveaux de rémunérations adaptés à des profils
- Adapter l'organigramme et l'organisation des équipes à des besoins de magasins
- Etablir des plannings de présence en fonction des plages horaires d'ouverture

Modalités d'évaluation

:

Etude de cas

Evaluer la charge de travail et les besoins en ressources humaines pour assurer le bon fonctionnement du magasin.

Objectifs associés

Analyser les besoins en charge de travail et proposer des axes d'améliorations ou des actions correctives pour assurer le bon fonctionnement du magasin.

Présentation :

A partir d'une étude de cas présenté, les candidats doivent analyser la charge de travail et proposer des axes d'amélioration de planning en fonction des objectifs fixés par l'enseigne.

Mise en situation professionnelle sur une situation managériale tirée au sort avec le jury, le candidat doit présenter oralement la situation et ses contraintes et présenter des préconisations adaptées.

Validation : Attestation de validation du bloc de compétences.

## **RNCP6577BC03 — Gérer des stocks, des commandes, des réapprovisionnements de magasins**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- Analyser des disponibilités de marchandises en rayon et contrôler des stocks
- Définir des niveaux d'alerte sur des stocks et programmer des commandes
- Programmer et réaliser des opérations promotionnelles destinées à écouler des stocks
- Sélectionner des outils, croiser des données et vérifier des stocks réels de marchandises
- Rechercher des aménagements de magasins et des mises en rayons susceptibles d'améliorer l'expérience client
- Piloter des magasiniers et des équipes dans l'aménagement et les remplissages de rayons
- Sélectionner les produits et marchandises à mettre en rayon en fonction des saisons, des collections, etc.
- Rechercher, identifier, cibler des marques à référencer au sein de magasins
- Négocier des conditions de référencements de marques au sein de magasins
- Contrôler des qualités et des références de fournisseurs
- Déterminer des quantités de marchandises à acheter en fonction des prévisionnels de ventes
- Adapter des volumes d'achats à des situations spécifiques

Modalités d'évaluation :

A partir d'un cas concret, les candidats doivent croiser des informations pour évaluer la pertinence, les intérêts et les limites d'une politique de gestion des commandes et des stocks. En s'appuyant sur des faits constatés, il doit présenter un plan d'amélioration de cette politique de gestion des commandes et des stocks du magasin.

Etude de cas en temps limité au centre de formation (4h).

Validation : Attestation de validation du bloc de compétences.

## **RNCP6577BC04 — Assurer la gestion comptable et financière d'un magasin**

### **LISTE DE COMPÉTENCES**

Descriptif :

- Analyser des tableaux de bord et des activités commerciales d'un magasin
- Identifier des baisses d'activités et mener des investigations pour apporter des explications
- Piloter la trésorerie du magasin pour la maintenir dans des niveaux déterminés, anticiper des besoins de trésorerie (salaires, commandes, etc.)
- Analyser des résultats et des comptes d'exploitations de centres de profits
- Contrôler la rentabilité économique des activités du magasin, comparer des niveaux de rentabilités de produits, de rayons et de linéaires
- Contrôler des évolutions de charges d'exploitation de magasins
- Etablir des budgets prévisionnels de magasins
- Contrôler des adéquations de résultats et de prévisionnels, analyser des écarts et en rechercher les causes

Modalités d'évaluation :

Réaliser des diagnostics et proposer des préconisations adaptées sur une problématique en lien avec le management d'un magasin et des équipes avec pour objectif d'identifier les clefs de réussite du métier de chef de magasin.

Soutenance devant un jury de professeurs et de professionnels en charge d'évaluer les capacités du candidat à analyser les problématiques de gestion et de management des personnels d'un magasin.

Etude de cas : 1h00 de préparation

Restitution orale devant le jury :

30 minutes

Et soutenance orale face au jury sur une situation managériale : 1 heure

Validation : Attestation de validation du bloc de compétences.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

#### Secteurs d'activité

Hypermarché, supermarché, commerces alimentaires et non alimentaires de centre ville (moyenne distribution)  
Grande surface spécialisée.  
Grand magasin, magasin populaire.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

#### Type emplois accessibles

- Chef de magasin
- Responsable de magasin
- Adjoint au directeur de magasin
- Responsable du commerce et de la distribution
- Directeur de boutique
- Retail manager

### 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).

|                                            |                                                                                                                               |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.                         |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes                                 |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 2 120 €                                                                                                                       |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible)<br>R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 5 719                                                                                                                         |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 33 %                                                                                                                          |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 19 %                                                                                                                          |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R3X80 — Maîtrise des magasins<br>R4X92 — Cadres du management des magasins                                                    |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, VAE

4 professionnels(les) du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un(e) est président(e) du jury (membres du collège employeur et membres du collège employé)  
+ le Directeur pédagogique de AMB Formations.

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/08/2020

---

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Cette information a été supprimée en application de l'article 17.1 du Règlement général sur la protection des données (RGPD)

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6577/>