

# MANAGER DE RAYON

## UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI

**+DE 77% DE NOS ALTERNANTS  
TROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE**

Source : Etude Emploi pour France Compétences



### CERTIFICATION

Diplôme RNCP de niveau 5 (bac+2)  
Enregistré au Répertoire National  
des Certifications Professionnelles  
(J.O. du 24 avril 2020, code 312p)  
Formacodes® : 34559 / 34588 / 34587

### PRÉ-REQUIS

Niveau 4 validé (niveau bac) ou diplôme /  
certification de niveau équivalent

### DURÉE

18 mois

### PUBLIC

Contrat d'apprentissage  
Jeunes de 16 et 29 ans révolus ou personnes RQTH  
sans limite d'âge  
Contrat de professionnalisation  
Jeunes de 16 à 25 ans révolus ou demandeurs  
d'emplois de 26 ans et plus inscrits à Pôle emploi

### ADMISSION

Dossier + Entretien de positionnement + tests

### RÉMUNÉRATION

Contrat de professionnalisation  
Entre 55% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau  
d'études  
Contrat d'apprentissage  
Entre 43% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau  
d'études

### Descriptif métier

Le responsable de rayon gère la commercialisation d'une gamme de produits dans un commerce. Son employeur lui fixe des objectifs chiffrés à atteindre. Pour y parvenir, il doit maîtriser les techniques de vente, d'approvisionnement et de management des équipes. Il doit sentir les tendances, anticiper les envies et besoins des clients. Observateur, proactif et créatif, il met en scène son rayon afin qu'il soit bien achalandé, attractif, incontournable.

S'il n'est pas exempt de contraintes (horaires, pression sur les résultats), ce métier de chef de rayon est aussi un tremplin idéal pour une personne motivée qui désire évoluer rapidement vers un poste à responsabilités. Les opportunités d'emplois sont très importantes dans tous types d'entreprises commerciales et particulièrement dans la grande distribution. Selon l'entreprise ou le secteur d'activité où il/elle travaille, les opportunités sont riches et variées en termes de métiers ou débouchés : manager de rayon, chef de rayon, responsable de point de vente, responsable magasin.

Code ROME correspondant au métier de Manager de rayon : D1503

### Compétences acquises

- Manager une équipe : recruter, former, animer, motiver et gérer les plannings
- Assurer le premier niveau de l'administration du personnel
- Veiller à l'atteinte des objectifs et suivre les différents indicateurs : coûts, charges, marges, les seuils, ratios...
- Superviser la gestion des stocks et des flux, élaborer des reportings
- Gérer les insatisfactions et les litiges
- Optimiser la relation client (processus et outils de suivi)
- Développer une stratégie de fidélisation par des actions commerciales omnicanales
- Analyser des enquêtes de satisfaction clients
- Bâtir le plan d'implantation des produits dans le respect des consignes de merchandising
- Organiser la signalétique, le balisage et la théâtralisation des produits

### Modalités de certification

- Contrôle continu (mises en situation professionnelle, études de cas, projets...)
- Évaluation de la période d'application pratique en entreprise par le tuteur
- Élaboration d'un dossier professionnel relatif à la période d'application pratique en entreprise

### Modalités pédagogiques

Centrées sur l'acquisition de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif de cours en présentiel.

Pendant toute la formation, vous avez accès à une plateforme pédagogique en ligne vous permettant d'accéder à des ressources complémentaires.

Vous bénéficiez également d'un accompagnement durant votre contrat d'alternance via cette plateforme pour la réalisation de votre dossier professionnel.

# PROGRAMME

## 2 jours de cours par semaine pendant 18 mois

### Manager une équipe d'un point de vente/rayon

Objectif pédagogique du bloc : Acquérir les compétences nécessaires au management d'une équipe de collaborateurs

Compétences visées :

- Manager et communiquer avec ses collaborateurs
- Elaborer les contrats en adéquation avec le droit commercial et le droit du travail
- Utiliser un logiciel de Traitement de texte (Word) et présentation (PowerPoint)
- Appliquer la législation spécifique aux grandes surfaces

### Suivre l'activité commerciale d'un point de vente/rayon

Objectif pédagogique du bloc : Acquérir les compétences nécessaires à la gestion/suivi des stocks et du circuit de distribution du point de vente. Assurer la relation client et participer aux actions de fidélisation.

Compétences visées :

- Produire des reportings, statistiques, et des outils d'analyse et d'aide à la décision
- S'initier aux mécanismes de gestion du point de vente
- Maîtriser le circuit de distribution
- Maîtriser la gestion des stocks et des flux et contrôler les performances du rayon
- Suivre la relation client

### Promouvoir son point de vente/rayon

Objectif pédagogique du bloc : Acquérir les compétences nécessaires à la promotion et à l'attractivité de son point de vente. Maintenir la continuité du parcours client.

Compétences visées :

- Appréhender les structures de l'appareil commercial et les stratégies d'enseigne
- Gérer le linéaire et appliquer les techniques de merchandising
- Élaborer un plan mercatique du rayon
- Optimiser ses ventes grâce la stratégie commerciale
- Analyser les caractéristiques de la zone de chalandise du point de vente

## 3 jours par semaine en entreprise pendant 18 mois

L'apprenant met en application ses nouvelles compétences chaque semaine, au fur et à mesure qu'il les acquiert et ce pendant un an.

### Dossier

Chaque alternant doit rédiger un dossier en rapport avec sa période d'alternance en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation. Le sujet est choisi en accord avec le tuteur en entreprise. Le document doit proposer une méthodologie de réflexion et des recommandations.

### Les 6 avantages de l'alternance :

- Deux types de contrat au choix
- Décrocher un diplôme
- Etre rémunéré pendant sa formation
- Apprendre un métier sur le terrain
- Etre accompagné
- Une porte d'entrée dans l'entreprise

# CENTRES & SESSIONS

<https://www.ifocop.fr/calendrier-des-formations/>



# ifocop

## RECRUTEMENT PERMANENT

Contacts Candidats et Entreprises

01 56 34 69 69 - [alternance@ifocop.fr](mailto:alternance@ifocop.fr)

Inscription directe à une réunion d'information :

[www.ifocop.fr](http://www.ifocop.fr)