

MANAGER DE RAYON

UN MODÈLE DE FORMATION QUI VOUS MÈNE À L'EMPLOI

**+DE 77% DE NOS DIPLÔMÉS
RETROUVENT UN EMPLOI CHAQUE ANNÉE**

Source : Etude Emploi pour France Compétences



CERTIFICATION

Eligible CPF
Diplôme RNCP de niveau 5 (bac+2)
Enregistré au Répertoire National
des Certifications Professionnelles
le 24 avril 2020 sur décision de
France Compétences
Formacodes® : 34559

PRÉ-REQUIS

Bac ou diplôme / certification de niveau équivalent.
Formation accessible après une VAP (Validation
des Acquis Professionnels). Expérience
professionnelle souhaitée.
Pour consulter les pré-requis exhaustifs, RDV sur
www.ifocop.fr

DURÉE

8 mois / 1 160 heures
560 heures de cours & 600 heures en entreprise
Ces durées peuvent varier en fonction de votre
statut

PUBLIC

Demandeurs d'emploi
Salarié(e)s
Jeunes de moins de 26 ans
Personnes en situation de handicap
Personnes en reconversion professionnelle

ADMISSION

Sur dossier et entretien personnel approfondi

INDEMNISATION

Pendant la période de formation, vous êtes
indemnisé selon les cas par Pôle Emploi, la Région,
Transitions Pro (accès possible en CPF de
transition – CDD pour les demandeurs d'emploi), un
OPCO ou rémunéré par l'entreprise dans le cadre
du CPF de transition, d'une Pro-A, du plan de
développement des compétences ou du compte
personnel de formation (CPF) mobilisé sur le temps
de travail.

TARIF

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 situations professionnelles, études de cas, projets...)
- Évaluation de la période d'application pratique en entreprise par le tuteur
- Élaboration d'un dossier de valorisation des compétences 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'apprentissage via cette plateforme pour la réalisation de votre dossier professionnel.

PROGRAMME

4 mois de cours

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

4 mois de période pratique en entreprise

L'immersion en entreprise pendant 4 mois permet une réelle mise en oeuvre des nouvelles compétences.

Elle contribue pour une grande part à la performance de l'Ifocop en matière de retour à l'emploi.

Dossier de valorisation des compétences / Dossier professionnel

Chaque apprenant doit rédiger un dossier en lien avec sa période en entreprise et le remettre à l'Institut en fin de formation.

Il permet de décrire et valoriser sa capacité à mettre en œuvre, dans un contexte professionnel, ses compétences de façon coordonnée et de démontrer sa compréhension, maîtrise et réalisation des différentes activités.

Entreprise, mode d'emploi

Développer ses compétences

La recherche d'une entreprise pour cette période d'application pratique fait partie intégrante de toutes les formations métiers Ifocop, sous forme d'un module spécialisé déployé sur les 4 mois de cours. Les apprenants sont formés et accompagnés par nos responsables de formation et des formateurs dédiés, jusqu'à l'obtention d'une entreprise d'accueil.

Réussir sa mission en entreprise

Un programme de formation à distance, développé sur une plateforme pédagogique permet le suivi des apprenants IFOCOP, pendant toute la durée de leur période d'application pratique en entreprise.

Chaque mois, il est proposé aux apprenants des activités à réaliser sur la plateforme pédagogique en ligne. Ils accèdent à des ressources, infographies, vidéos, PowerPoint sonorisés, PDF.

CENTRES & SESSIONS

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



ifocop

IFOCOP

5 rue du Caducée BP 368 - 94154 RUNGIS CEDEX

01 46 87 24 05 - information@ifocop.fr

Inscrivez-vous à une réunion

d'information sur www.ifocop.fr

CONTACT VAE

Service commercial

01 56 34 69 62 - vae@ifocop.fr

(uniquement le lundi, mardi et jeudi)