



L'IFOCOP est qualifié ISQ-OPQF pour la garantie d'un engagement de prestation de qualité.
N° 11 94 000 47 94 délivré par la Préfecture du Val de Marne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

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

Éligible 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,

le FONGECIF (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

Consulter notre site internet www.ifocop.fr

Descriptif métier

Véritable pilier de la relation avec le client, le manager de rayon est à la fois un commerçant, un gestionnaire et un manager d'équipe. La multitude des tâches fait la richesse du métier. Il doit sentir les tendances, anticiper les envies et besoins des clients. Observateur, imaginatif et original, il met en scène son rayon afin qu'il soit bien achalandé, parfait, attractif, incontournable. Doté d'un bon relationnel, il encadre, gère et motive son équipe...

S'il n'est pas exempt de contraintes (horaires, pression sur les résultats, ...), ce métier est aussi un tremplin idéal pour une personne motivée qui désire évoluer rapidement vers un poste à responsabilité. 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 le développement de compétences opérationnelles et dans un objectif d'emploi, les modalités pédagogiques s'appuient sur un dispositif présentiel. Ce dispositif en centre donne accès à une plateforme pédagogique en ligne permettant aux stagiaires de consulter des ressources complémentaires, d'être actifs sur un forum, d'être accompagnés durant la période d'application pratique en entreprise pour la réalisation de son dossier.

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

CERGY PONTOISE

Sandrine DENIZOT
sdenizot@ifocop.fr - 01 56 34 69 69
06/2021 à 02/2022

PARIS XI

Nadine REVILLA
nrevilla@ifocop.fr - 01 56 34 69 69
05/2021 à 02/2022



IFOCOP

5 rue du Caducée BP 368 - 94154 RUNGIS CEDEX
01 56 34 69 69 - information@ifocop.fr
Inscrivez-vous à une réunion
d'information sur www.ifocop.fr

CONTACT VAE

Service commercial
01 56 34 69 69 - vae@ifocop.fr
(uniquement le lundi, mardi et jeudi)