

## REFERENTIEL D'ACTIVITE DE COMPETENCES ET D'EVALUATION

### ACTIVITE 1 : Elaboration d'un plan d'actions à partir de la stratégie de l'enseigne

| <b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b><br><i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i> | <b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b><br><i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>  | <b>REFERENTIEL D'EVALUATION</b><br><i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>  |   |
|---|--|--|---|
|   |  | <b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>  | <b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>  |
| A1 : Identification de la stratégie de l'entreprise   | <p>C1 : Identifier la stratégie de l'enseigne.</p> <p>C2 : Diagnostiquer l'enseigne et le point de vente.</p> <p style="padding-left: 20px;">C2.1 : réaliser le diagnostic externe du point de vente : identifier les opportunités et menaces de l'environnement et du marché.</p> <p style="padding-left: 20px;">C2.2 : réaliser le diagnostic interne du point de vente : identifier les forces et faiblesses du point de vente d'un point de vue commercial, humain, managérial et financier.</p> <p style="padding-left: 20px;">C2.3 : réaliser la synthèse du diagnostic pour déboucher sur un plan d'action et la communiquer à la Direction de l'enseigne.</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Epreuve écrite sur la maîtrise des outils de diagnostic</li> <br/> <li>- Dossier de synthèse professionnel première partie (diagnostic)</li> </ul>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Degré de maîtrise de la méthodologie du diagnostic</li> <li>- Capacité de synthèse</li> <li>- Prise en compte des spécificités de l'enseigne et de l'implantation du point de vente</li> <br/> <li>- Pertinence de l'analyse</li> <li>- Capacité à collecter et trier les informations</li> <li>- Capacité à apporter des preuves fiables</li> <li>- Qualités rédactionnelles</li> </ul> |
| A2 : élaboration d'un plan d'actions  | <p>C1 : A partir de la stratégie de l'enseigne et du diagnostic effectué, définir un plan d'actions.</p> <p style="padding-left: 20px;">C1.1 : Avec des objectifs quantitatifs (marge, chiffre d'affaires et budget), en fixant des indicateurs de mesures de la performance</p> <p style="padding-left: 20px;">C1.2 : Avec des objectifs qualitatifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tout d'abord d'un point de vue commercial, en optimisant la gestion des flux de marchandises pour entre autres limiter la démarque et en fidélisant la clientèle.</li> <li>- ensuite d'un point de vue RH, en définissant une politique RH et en fidélisant les équipes.</li> </ul> <p>C2 : Elaborer un projet axé sur l'innovation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- identifier les tendances du marché en s'appuyant sur les études sectorielles</li> <li>- élaborer un plan d'actions innovantes</li> <li>- établir un business plan</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- dossier de synthèse professionnel première partie (problématique)</li> <br/> <li>- évaluation en situation professionnelle par le tuteur en entreprise</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pertinence des objectifs fixés</li> <li>- Réalisme des actions proposées</li> <li>- Cohérence des actions entre elles</li> <li>- Adéquation moyens/délais</li> <li>- Capacité de synthèse</li> <li>- Capacité à convaincre</li> </ul>  |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  | C3 : Elaborer une synthèse du plan d'actions pour présentation à la Direction. |  |  |
|--|--|--|--|

## **ACTIVITE 2 : Management commercial de la surface de vente**

| <b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b><br><i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i> | <b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b><br><i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>  | <b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b><br><i>défini les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>  |  |
|---|--|---|--|
|   |  | <b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>   | <b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>   |
| A1 : Mise en œuvre et optimisation de la politique commerciale  | <p>C1 : Organiser et optimiser l'offre produit et à sa mise en valeur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- au travers de la mise en œuvre d'action promotionnelle.</li> <li>- en optimisant la saisonnalité de l'offre.</li> </ul> <p>C2 : Développer une politique de conseil aux clients afin d'apporter une réponse en adéquation aux attentes des clients.</p> <p>C3 : Organiser, gérer et suivre les circuits de distribution de la surface de vente et le stockage :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- en optimisant les flux de marchandise et la surface de stockage.</li> <li>- en réimplantant la surface de vente en fonction de la saison et de l'offre mise en avant.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Epreuve écrite</li> <li>- Soutenance orale d'un dossier de synthèse professionnel présentant la stratégie commerciale, l'offre produit faite en magasin</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pertinence du choix des outils d'analyse</li> <li>- Degré de maîtrise de l'analyse des données récoltées</li> <li>- Capacité de synthèse</li> <li>- Capacité à traduire une tendance</li> </ul> |
| A2 : déploiement d'une stratégie commerciale cross-canal  | <p>C1 : A partir de la stratégie de l'enseigne et du diagnostic effectué, définir un plan d'actions.</p> <p>C1.1 : Avec des objectifs quantitatifs (marge, chiffre d'affaires et budget), en fixant des indicateurs de mesures de la performance</p> <p>C1.2 : Avec des objectifs qualitatifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- tout d'abord d'un point de vue commercial, en optimisant la gestion des flux de marchandises pour entre autres limiter la démarque et en fidélisant la clientèle.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soutenance orale d'un dossier de synthèse professionnel présentant la stratégie marketing et la stratégie de développement cross-canal</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pertinence du choix des outils d'analyse</li> <li>- Degré de maîtrise de l'analyse des données récoltées</li> <li>- Capacité de synthèse</li> <li>- Capacité à traduire une tendance</li> </ul> |

|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ensuite d'un point de vue RH, en définissant une politique RH et en fidélisant les équipes.</li> </ul> <p>C2 : Elaborer un projet axé sur l'innovation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- identifier les tendances du marché en s'appuyant sur les études sectorielles</li> <li>- élaborer un plan d'actions innovantes</li> <li>- établir un business plan</li> </ul> <p>C3 : Elaborer une synthèse du plan d'actions pour présentation à la Direction.</p> |  |  |
|--|---|--|--|

### **ACTIVITE 3 : management d'équipe**

| <b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b><br><i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i> | <b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b><br><i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>  | <b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b><br><i>défini les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>   |   |
|---|--|--|---|
|   |  | <b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>  | <b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>  |
| A1 gestion des ressources humaines  | <p>C1 : Identifier et formaliser les besoins en personnel pour mettre en œuvre le plan d'action,</p> <p>C2 : Définir un plan de recrutement,</p> <p>C3 : Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances,</p> <p>C4 : Définir les objectifs des collaborateurs,</p> <p>C5 : Professionnaliser les collaborateurs,</p> <p>C6 : Suivre l'activité des collaborateurs et en cas de difficulté, proposer des actions correctives,</p> <p>C7 : Mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Epreuve écrite</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Degré de maîtrise de la méthodologie du diagnostic</li> <li>- Capacité à identifier les besoins en compétences et à les traduire en besoin en recrutement</li> <li>- Prise en compte des spécificités de l'enseigne et de l'implantation du point de vente dans la fixation des objectifs</li> <li>- Pertinence des objectifs fixés et suivi des objectifs à atteindre comme levier de motivation</li> <li>- Capacité à mener des entretiens d'évaluation</li> <li>- Degré de maîtrise du droit du travail inhérent à la fonction</li> </ul> |
| A2 : mobilisation des collaborateurs autour de la stratégie de l'enseigne   | <p>C1 expliquer la politique de l'enseigne aux équipes et les fédérer autour du projet</p> <p>C2 : mettre en œuvre les nouvelles organisations de travail en lien avec les outils informatiques</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en situation professionnelle orale reconstituée d'analyse d'une situation managériale</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- capacité à mener des réunions et entretiens professionnels</li> <li>Degré de maîtrise des techniques de management</li> </ul>  |

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  | <p>C3 : fidéliser les collaborateurs en les accompagnants sur des évolutions de carrière</p> <p>C4 : mettre en œuvre un management intergénérationnel adapté</p> |  | <p>- Réalisme des actions managériales proposées</p> <p>- Cohérence des actions entre elles</p> <p>- Capacité à fédérer</p> |
|--|--|--|---|

#### **ACTIVITE 4 : Gestion de la performance financière et de la rentabilité du point de vente**

| <b>REFERENTIEL D'ACTIVITES</b><br><i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i> | <b>REFERENTIEL DE COMPETENCES</b><br><i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>  | <b>REFERENTIEL D'ÉVALUATION</b><br><i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>   |   |
|---|--|---|---|
|   |  | <b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>   | <b>CRITÈRES D'ÉVALUATION</b>  |
| A1 : performance financière du point de vente   | <p>C1 : Concevoir ou adapter le système d'information commerciale (SIC) pour suivre l'activité et mesurer la performance</p> <p>C2 : Etablir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement</p> <p>C3 : Analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel.</p> <p>C4 : Proposer des actions correctives et des axes d'amélioration du résultat.</p> <p>C5 : Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- épreuve écrite</li> <br/> <li>- Soutenance orale d'un dossier de synthèse professionnel présentant une analyse financière et les outils nécessaires à cette analyse ; et utiliser ces outils dans le pilotage de l'activité du point de vente</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Degré de maîtrise d'un SIC</li> <li>- Capacité à lire et analyser les indicateurs de performance</li> <li>- Prise en compte des spécificités de l'enseigne et de l'implantation du point de vente dans le suivi de l'activité</li> <li>- Pertinence des actions correctives</li> <li>- Capacité à synthétiser</li> </ul> |
| A2 : suivi des objectifs de de rentabilité et de performance  | <p>C1 : fixer des objectifs en termes de chiffre d'affaires et de marge</p> <p>C2 : Utiliser les indicateurs de performance comme outil de pilotage</p> <p>C3 : suivre et analyser les résultats de l'activité</p> <p>C4 : exploiter les outils de gestion dans le cadre global du pilotage de l'activité</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soutenance orale d'un dossier de synthèse professionnel présentant une analyse financière et permettant d'utiliser ces outils dans le pilotage de l'activité du point de vente</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- capacité à utiliser les indicateurs de performance comme outil de pilotage</li> <li>- degré de pertinence et réalisme des objectifs fixés</li> <li>- Cohérence de l'analyse de l'activité</li> <li>- Capacité à communiquer des données chiffrées</li> </ul>   |