

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 13095**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable manager de la distribution

Nouvel intitulé : Responsable manager de la distribution

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) - Réseau Negoventis	Président de l'ACFCI

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux, 312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Interface entre la direction et son équipe, le Responsable Manager de la Distribution met en place la stratégie commerciale retenue par sa direction.

Son activité implique de nombreux contacts avec certains services transversaux (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...) au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national.

Dans ce cadre, il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

Encadrant opérationnel :

- Il recrute ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et est le garant de l'intégration de ses nouveaux collaborateurs ;
- Il définit au quotidien les missions / actions de ses collaborateurs directs, les implique et les motive pour atteindre les objectifs fixés ;
- Il coordonne et contrôle le travail réalisé, gère les conflits et au besoin sanctionne.

Egalement responsable de la gestion de son « compte d'exploitation », il assure une fonction d'évaluation et de reporting auprès de sa direction.

A terme, son expérience peut le conduire, à créer ou reprendre un centre de profit commercial et en devenir le directeur, gérant

3 grands domaines d'activités constituent les emplois-métiers cibles de la certification :

Bloc 1 : DECLINER LA STRATEGIE COMMERCIALE DE SON POINT DE VENTE EN PLAN D'ACTIONS

Bloc 2 : MANAGER UNE EQUIPE ET AFFIRMER SON LEADERSHIP AU QUOTIDIEN DANS LA DISTRIBUTION

Bloc 3 : DEVELOPPER / CONDUIRE DES PROJETS FAVORISANT LES PRATIQUES ET STRATEGIES INNOVANTES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Réaliser un diagnostic externe, en vue d'optimiser la stratégie de son point de vente
- Conduire un diagnostic interne et évaluer le potentiel commercial de son point de vente
- A partir de la stratégie et des objectifs arrêtés par ou avec sa direction, élaborer un plan d'actions commerciales
- Constituer et/ou compléter son équipe
- Animer son équipe au quotidien, dans le respect de la politique RH de l'entreprise et des obligations liées à la législation sociale
- Suivre et évaluer les résultats commerciaux de son entité commerciale et mettre en place, le cas échéant, des actions correctives
- Communiquer avec les différents interlocuteurs de son entité de travail (collaborateurs, hiérarchie et les autres services) dans le cadre de ses fonctions
- Communiquer à l'externe pour représenter son point de vente
- Détecter et étudier les perspectives de solutions innovantes, permettant de développer une stratégie de différenciation commerciale pour son point de vente
- Traduire une idée commerciale novatrice en projet réalisable et rentable pour le point de vente
- Constituer, animer un groupe projet multi acteurs
- Suivre et coordonner la réalisation du projet commercial, dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le Responsable manager de la distribution exerce aussi bien son activité au sein d'unités commerciales sédentaires du commerce indépendant ou franchisé, qu'au sein d'établissements de la grande distribution alimentaire ou non alimentaire.

Il peut également évoluer au sein d'entités de production intégrant une activité commerciale de « comptoir ». Une moyenne de 84 % des certifiés occupent un emploi dans la cible (métiers et secteur du commerce) dès la sortie (3 à 6 mois), dont 70% sont en CDI. 37% d'entre eux travaillent dans des entreprises de 11 à 50 salariés et 30% travaillent des entreprises de 51 à 100 salariés. Ces entreprises correspondent au profil du secteur de la grande distribution.

Les emplois occupés peuvent être :

Responsable de magasin

Responsable adjoint de magasin

Directeur de magasin

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

D1509 : Management de département en grande distribution

D1301 : Management de magasin de détail

D1504 : Direction de magasin de grande distribution

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comprend 3 blocs de compétence à valider :

- **Bloc 1 : DECLINER LA STRATEGIE COMMERCIALE DE SON POINT DE VENTE EN PLAN D' ACTIONS**

- **Bloc 2 : MANAGER UNE EQUIPE ET AFFIRMER SON LEADERSHIP AU QUOTIDIEN DANS LA DISTRIBUTION**

- **Bloc 3 : DEVELOPPER / CONDUIRE DES PROJETS FAVORISANT LES PRATIQUES ET STRATEGIES INNOVANTES**

Plusieurs types d'évaluations sont effectués en parcours de formation et/ou en entreprise, selon le contexte :

- Production d'un rapport d'analyse sectorielle
- Réalisation d'un Audit de rayon / de point de vente
- Conduite de réunions, briefings / débriefings, entretiens, etc.
- Etude d'un cas traitant d'une problématique managériale
- Présentation d'un « avant projet commercial innovant »
- Etude d'un cas traitant d'une conduite de projet

En outre, 2 missions sont à réaliser en entreprise :

MISSION 1 : « Mettre en place une action commerciale »

MISSION 2 : « Management opérationnel »

L'évaluation finale de ces missions en entreprise est conduite à la fois sur la base :

- De Grilles d'évaluation en entreprise
- De la production de dossiers professionnels soutenus devant un jury de professionnels

Les candidats à la VAE doivent pour leur part, constituer un portefeuille de preuves (au regard des 3 composantes de la certification) et s'entretenir avec un jury de professionnels et de personnes qualifiées pour obtenir tout ou partie de la certification.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine : Un Président (Personnalité qualifiée du monde économique) Un représentant des employeurs Un représentant des salariés Un représentant de l'organisme de formation
En contrat d'apprentissage	X	Idem
Après un parcours de formation continue	X	Idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2011	X	Idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie	X	
Accessible en Polynésie Française	X	

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 17 juin 2011 publié au Journal Officiel du 10 août 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable manager de la distribution" avec effet au 01 juillet 2008, jusqu'au 10 août 2016.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Une moyenne de 84 % des certifiés occupent un emploi dans la cible (métiers et secteur du commerce) dès la sortie (3 à 6 mois), dont 70% sont en CDI.

Autres sources d'information :

Site réseau Negoventis : www.negoventis.cci.fr

ACFCI : www.cci.fr

ACFCI

Réseau NEGOVENTIS

Lieu(x) de certification :

ASSEMBLEE DES CHAMBRES FRANCAISES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (ACFCI) - Réseau NEGOVENTIS

46 Avenue de la grande Armée CS - 50071

75858 Paris cedex 17

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Réseau National NEGOVENTIS, sous l'égide de l'ACFCI (Organisme Certificateur) :

AIFCC (CCI de Caen)

CCI & Caux (CCI Fécamp/Bolbec et CCI Le Havre)

CCI d'Angoulême

CCI de Bordeaux

CCI de Brest

CCI de Carcassonne - Limoux - Castelnaudary

CCI de Côte d'Or

CCI de Haute-Loire

CCI de la Dordogne

CCI de la Drôme

CCI de la Mayenne

CCI de la Moselle

CCI de La Réunion

CCI de la Vienne

CCI de l'Ariège

CCI de l'Aveyron

CCI de l'Essonne

CCI de l'Eure

CCI de Limoges et de la Haute-Vienne

CCI de l'Indre

CCI de l'Oise

CCI de Lyon

CCI de Maine et Loire

CCI de Meurthe-et-Moselle

CCI de Montauban et de Tarn-et-Garonne

CCI de Montpellier

CCI de Nantes

CCI de Nice

CCI de Paris IDF

CCI de Quimper Cornouaille

CCI de Rennes

CCI de Saône et Loire

CCI de Seine et Marne

CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin

CCI de Tarbes et des Hautes-Pyrénées

CCI des Iles de Guadeloupe

CCI du Cher

CCI du Doubs

CCI du Loiret

CCI du Lot-et-Garonne

CCI du Morbihan

CCI du Var

CCI Grand Hainaut

CCI Pau Béarn

Groupe FIM (CCI Centre et Sud Manche)

Groupe Sup de CO La Rochelle

SIADEP (CCI de Lens)

Historique de la certification :

Certification suivante : Responsable manager de la distribution