

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23970**

### Intitulé

Responsable visuel merchandiser

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
CCI France - Réseau ESDC	Président

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312v Commerce, vente (production à caractère artistique)

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les missions du Responsable Visuel Merchandiser (RVM) se déclinent au travers des 3 dimensions du Merchandising :

Le merchandising d'organisation concerne toute les actions qui permettent de faciliter au consommateur la recherche de produit/service et au distributeur de les écouler. : l'organisation globale du point de vente, l'étude des flux clients, l'attractivité des familles de produits, l'organisation et le repérage des univers.

Le merchandising de gestion concerne tout ce qui permet d'optimiser les ventes et la rentabilité des espaces de vente.:

- les parts de linéaires à attribuer en fonction du chiffre d'affaire ou marge attendus.
- les facings produits
- la visibilité de l'offre
- les rotations produits (gestion des stocks, durée de vie ...)

Le merchandising de séduction concerne tout ce qui va être mis en œuvre pour développer l'attractivité d'un produit, d'une marque,.... :

- les mobiliers adéquats
- les supports de présentation (mannequins...)
- la communication sur le point de vente (balisage, kakemono, positionnement de l'affichage, de l'étiquetage....)

Dans ce cadre , le RVM pilote l'équipe de Décorateur Merchandiser qui :

- organise les implantations produits/services
- met en scène les produits/les promotions
- gère les animations...

Pour être Responsable Visuel Merchandiser, il faut à la fois combiner une approche et des qualités telles que :

- le pragmatisme et la réactivité
- le sens artistique et esthétique
- le leadership et la capacité à travailler en équipe
- le sens des responsabilités
- le relationnel

Les capacités attestées :

**A - DÉFINIR UN PLAN D'ACTION MERCHANDISING AU REGARD DES STRATEGIES MARKETING ET COMMERCIALE D'UNE MARQUE / ENSEIGNE**

Au regard de l'identité visuelle de la marque/enseigne et en fonction du marché à couvrir (national, international) :

- Exercer une fonction de veille et de Benchmarking pour identifier les évolutions des pratiques de merchandising au service de la marque/enseigne.
- Analyser les données internes de l'entreprise (différents acteurs partie prenantes), et externes (marché(s), concurrence, cible (s) client(s),...) en vue de la définition et/ou de l'évolution de son positionnement marché, pour une cible client identifiée.
- Définir un plan d'action merchandising, dans le respect de l'identité visuelle de la marque/enseigne, du positionnement de l'entreprise et en fonction du marché à couvrir (national, international).
- Dimensionner /chiffrer le plan d'action merchandising et les mètres linéaires à développer (quantités et typologie de produits, supports, ...).
- Définir des indicateurs de performance pour en estimer les résultats.
- Présenter et argumenter son plan d'action, auprès de sa hiérarchie et/ou des acteurs internes ou externes concernés.
- Contribuer à la spécification du cahier des charges pour la mise en place du plan merchandising terrain et à la définition d'indicateurs de performance.
- Sur la base du cahier des charges qualifié, concevoir des scénarii de merchandising adaptés aux supports : commerce traditionnel et e-commerce aux produits / services, zoning, flux clients, scénographie,...) en tenant compte des différentes contraintes (temps, espaces de vente, effectifs,...).

Valider / Participer à la validation technique du projet merchandising retenu, au regard de l'identité visuelle de la marque considérée, des contraintes budgétaires et des normes réglementations en vigueur.

**- ASSURER LE PILOTAGE ET LA COORDINATION DE LA MISE EN ŒUVRE DU PLAN MERCHANDISING D'UNE MARQUE / ENSEIGNE**

Dans le cadre d'implantations à réaliser en France ou à l'étranger pour le compte d'enseignes nationales et internationales, et au service de différents modes de commercialisation :

- Déterminer et planifier l'ensemble des actions à conduire pour la mise en œuvre des opérations merchandising (Actions, équipes,

matériels, techniques, délais, lieux, ....)

- Etablir et rédiger le guide des procédures merchandising et d'installations (Guidelines, book, guide visuel directive) nécessaire à la mise en œuvre du merchandising d'organisation et de séduction
- Définir les modalités d'information / formation à mettre en œuvre auprès des différentes équipes de professionnels concernés (Décorateur-Merchandiser, visuel-Merchandiser, équipes de vente, distributeurs,...), afin de contribuer à une meilleure appropriation des actions merchandising à conduire.
- Dimensionner les besoins en supports et/ou outils :
  - § de présentation des produits / services (mobilier, mannequins,...)
  - § de communication visuelle (PLV, ILV, signalétique,...) à installer sur les espaces commerciaux dédiés.
  - § De collaboration avec les acteurs du e-commerce.
- Commander/ acheter si nécessaire, la fabrication ou la production de supports de présentation et/ou de communication visuelle spécifiques (mobilier, affichage, balisage, étiquetage,...).
- Assurer la coordination et le suivi de l'ensemble des actions merchandising sur les différents points de vente et /ou sites de vente en ligne (e-commerce), en garantissant l'atteinte des objectifs fixés et le respect des délais.

Assurer un contrôle permanent et gérer les imprévus en procédant aux ajustements nécessaires.

#### MANAGER DES EQUIPES DE VISUEL-MERCHANDISER / DE VENTE POUR LE COMPTE D'UNE MARQUE-ENSEIGNE

Dans le cadre de l'animation et de l'encadrement d'équipes multi-compétences et multiculturelles (internes et/ou externes) :

- Participer à la définition de postes et de profils pour répondre aux besoins en compétences.
- Participer à la sélection et au recrutement de Visuels Merchandiser et de Décorateurs Merchandiser.
- Intégrer de nouveaux collaborateurs.
- Conduire des réunions de travail (internes et externes).
- Organiser et coordonner l'activité des équipes et /ou collaborateurs concernés.
- Accompagner / motiver ses équipes et être facilitateur dans la compréhension des objectifs et des actions à mener.
- Faire respecter les décisions prises et gérer les conflits et /ou dysfonctionnements.
- Accompagner et former régulièrement les équipes à l'action Visuel merchandising, en favorisant la compréhension de l'action et les process et outils nécessaires à la mise en place terrain.
- Suivre et évaluer la performance individuelle et collective des collaborateurs internes / externes.

Assurer le reporting de l'activité auprès des acteurs concernés et définir des axes de progrès (collectifs / individuels) si nécessaire.

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

Le Responsable Visuel Merchandiser peut exercer son activité dans différents contextes : au siège d'une enseigne, d'un réseau de distribution (corner, magasin, succursalistes, franchisés...), parfois en surface de vente (manager d'équipe VM), selon qu'il travaille pour :

§ un grand magasin, magasin de Luxe ;

§ une grande surface spécialisée (équipement de la maison, équipement de la personne, bricolage, culture, loisirs, ...)

§ la grande distribution (Hyper marchés) ;

§ une chaîne spécialisée, succursaliste, franchisé,... (Prêt-à-porter, équipement de la maison, jardinerie, alimentaire...)

§ des collectivités territoriales et leurs boutiques dans les Musées, Espaces culturels,...

et aussi

§ au sein d'une agence : conseil en marketing/merchandising/ (tendances, événementiel, publicitaire, photographie, Web...)

§ en tant qu'indépendant (merchandising visuel ...)

§ dans le e-commerce pour le compte d'enseignes, de marques,...

Responsable communication

#### Codes des fiches ROME les plus proches :

**M1705** : Marketing

**D1506** : Marchandisage

#### Modalités d'accès à cette certification

##### Descriptif des composantes de la certification :

Certification décomposée en 3 blocs de compétence :

Bloc A Définir un plan d'action merchandising au regard des stratégies marketing et commerciale d'une marque / enseigne

Bloc B Assurer le pilotage et la coordination de la mise en œuvre du plan merchandising d'une marque / enseigne

Bloc C manager des équipes de visuel-merchandiser / de vente pour le compte d'une marque-enseigne

Pour obtenir la certification :

Le candidat doit valider 3 blocs de compétences quelle que soit la voie d'accès

Les blocs sont certifiés et donnent lieu chacun à une évaluation et une validation.

Les blocs sont certifiables par la VAE

Ces blocs sont capitalisables sur 5 ans.

#### Bloc de compétence :

## INTITULÉ

## DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 23970 - Définir un plan d'action merchandising au regard des stratégies marketing et commerciale d'une marque / enseigne

**Descriptif :**

Au regard de l'identité visuelle de la marque/enseigne et en fonction du marché à couvrir (national, international) :

- Exercer une fonction de veille et de Benchmarking pour identifier les évolutions des pratiques de merchandising au service de la marque/ enseigne.
- Analyser les données internes de l'entreprise (différents acteurs partie prenantes), et externes (marché(s), concurrence, cible (s) client(s),...) en vue de la définition et/ou de l'évolution de son positionnement marché, pour une cible client identifiée.
- Définir un plan d'action merchandising, dans le respect de l'identité visuelle de la marque/enseigne, du positionnement de l'entreprise et en fonction du marché à couvrir (national, international).
- Dimensionner /chiffrer le plan d'action merchandising et les mètres linéaires à développer (quantités et typologie de produits, supports, ...).
- Définir des indicateurs de performance pour en estimer les résultats.
- Présenter et argumenter son plan d'action, auprès de sa hiérarchie et/ou des acteurs internes ou externes concernés.
- Contribuer à la spécification du cahier des charges pour la mise en place du plan merchandising terrain et à la définition d'indicateurs de performance.
- Sur la base du cahier des charges qualifié, concevoir des scénarii de merchandising adaptés aux supports : commerce traditionnel et e-commerce aux produits / services, zoning, flux clients, scénographie,...) en tenant compte des différentes contraintes (temps, espaces de vente, effectifs,...).
- Valider / Participer à la validation technique du projet merchandising retenu, au regard de l'identité visuelle de la marque considérée, des contraintes budgétaires et des normes réglementations en vigueur.

**Modalités d'évaluation :**

*En formation initiale (Primo-apprenant)*

\* Etude de cas portant sur la définition d'un plan d'actions merchandising :

- Analyse du contexte
- Conduite d'un audit merchandising
- Rédaction d'une proposition
- Elaboration d'un plan d'actions merchandising

\* Présentation orale du projet

\* Contrôle continu

\* Evaluation professionnelle

*En formation continue (salarié)*

\* Etude de cas portant sur la définition d'un plan d'actions merchandising :

- Analyse du contexte
- Conduite d'un audit merchandising
- Rédaction d'une proposition
- Elaboration d'un plan d'actions merchandising

\* Présentation orale du projet

Ou

\* Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

## INTITULÉ

## DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 23970 - Piloter la mise en œuvre de la stratégie merchandising d'une marque / enseigne

**Descriptif :**

Dans le cadre d'implantations à réaliser en France ou à l'étranger pour le compte d'enseignes nationales et internationales, et au service de différents modes de commercialisation :

- Déterminer et planifier l'ensemble des actions à conduire pour la mise en œuvre des opérations merchandising (Actions, équipes, matériels, techniques, délais, lieux, ....)
- Etablir et rédiger le guide des procédures merchandising et d'installations (Guidelines, book, guide visuel directive) nécessaire à la mise en œuvre du merchandising d'organisation et de séduction
- Définir les modalités d'information / formation à mettre en œuvre auprès des différentes équipes de professionnels concernés (Décorateur-Merchandiser, visuel-Merchandiser, équipes de vente, distributeurs,...), afin de contribuer à une meilleure appropriation des actions merchandising à conduire.
- Dimensionner les besoins en supports et/ou outils :
  - §de présentation des produits / services (mobilier, mannequins,...)
  - §de communication visuelle (PLV, ILV, signalétique,...) à installer sur les espaces commerciaux dédiés.
  - §De collaboration avec les acteurs du e-commerce.
- Commanditer/ acheter si nécessaire, la fabrication ou la production de supports de présentation et/ou de communication visuelle spécifiques (mobilier, affichage, balisage, étiquetage,...).
- Assurer la coordination et le suivi de l'ensemble des actions merchandising sur les différents points de vente et /ou sites de vente en ligne (e-commerce), en garantissant l'atteinte des objectifs fixés et le respect des délais.
- Assurer un contrôle permanent et gérer les imprévus en procédant aux ajustements nécessaires.

**Modalités d'évaluation :**

*En formation initiale (Primo-apprenant)*

- \* Etude de cas portant sur la mise en œuvre d'un plan merchandising :

Plan, zoning, implantation produits, fournisseurs, budget achat, rétro planning

- \* Contrôle continu

- \* Evaluation professionnelle

*En formation continue (salarié)*

- \* Etude de cas portant sur la mise en œuvre d'un plan merchandising :

Plan, zoning, implantation produits, fournisseurs, budget achat, rétro planning

Ou

- \* Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 23970 - Manager des équipes de visuel-merchandiser et/ou de vente pour le compte d'une marque/enseigne</p>	<p><b>Descriptif :</b>            Dans le cadre de l'animation et de l'encadrement d'équipes multi-compétences et multiculturelles (internes et/ou externes) : -            Participer à la définition de postes et de profils pour répondre aux besoins en compétences.            - Participer à la sélection et au recrutement de Visuels Merchandiser et de Décorateurs Merchandiser.            - Intégrer de nouveaux collaborateurs.            - Conduire des réunions de travail (internes et externes).            - Organiser et coordonner l'activité des équipes et /ou collaborateurs concernés.            - Accompagner / motiver ses équipes et être facilitateur dans la compréhension des objectifs et des actions à mener.            - Faire respecter les décisions prises et gérer les conflits et /ou dysfonctionnements.            - Accompagner et former régulièrement les équipes à l'action Visuel merchandising, en favorisant la compréhension de l'action et les process et outils nécessaires à la mise en place terrain.            - Suivre et évaluer la performance individuelle et collective des collaborateurs internes / externes.            - Assurer le reporting de l'activité auprès des acteurs concernés et définir des axes de progrès (collectifs / individuels) si nécessaire.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>  <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i>            * Epreuve orale en lien avec une situation managériale : animation de réunion en présentiel ou à distance, entretien de recadrage, entretien professionnel            * Contrôle continu            * Evaluation professionnelle  <i>En formation continue (salarié)</i>            * Epreuve orale en lien avec une situation managériale : animation de réunion en présentiel ou à distance, entretien de recadrage, entretien professionnel            Ou            * Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours de formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p>

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	4 1 Président de jury (personnalité qualifiée du monde économique) 4 1 représentant d'employeurs du secteur 4 1 représentant de salariés du secteur 4 1 représentant de l'établissement de formation
En contrat d'apprentissage	X	4 1 Président de jury (personnalité qualifiée du monde économique) 4 1 représentant d'employeurs du secteur 4 1 représentant de salariés du secteur 4 1 représentant de l'établissement de formation
Après un parcours de formation continue	X	4 1 Président de jury (personnalité qualifiée du monde économique) 4 1 représentant d'employeurs du secteur 4 1 représentant de salariés du secteur 4 1 représentant de l'établissement de formation

En contrat de professionnalisation	X	4 1 Président de jury (personnalité qualifiée du monde économique) 4 1 représentant d'employeurs du secteur 4 1 représentant de salariés du secteur 4 1 représentant de l'établissement de formation
Par candidature individuelle	X	4 1 Président de jury (personnalité qualifiée du monde économique) 4 1 représentant d'employeurs du secteur 4 1 représentant de salariés du secteur 4 1 représentant de l'établissement de formation
Par expérience dispositif VAE prévu en 2014	X	4 1 Président de jury (personnalité qualifiée du monde économique) 4 1 représentant d'employeurs du secteur 4 1 représentant de salariés du secteur 4 1 représentant de l'établissement de formation

	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 6 mai 2015 publié au Journal Officiel du 27 mai 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable visuel merchandiser" avec effet au 02 janvier 2010, jusqu'au 27 mai 2020.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

##### Autres sources d'information :

##### Lieu(x) de certification :

CCI France , 46 Avenue de la Grande Armée 75017 PARIS

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

CCI de Bordeaux - IDAE - Institut de décoration et d'Aménagement d'Espaces

10, rue René Cassin

33049 Bordeaux

CCI de Paris IDF - La Fabrique

8, avenue de la porte de Champerret

75838 Paris cedex 17

CCI Grand Lille - Cephreco

45 avenue André Chénier

BP 145

59053 Roubaix

CCI de Nîmes - FORMEUM

Parc Georges Bess

30000 Nîmes

CCI de Limoges Haute-Vienne

Campus Consulaire - BME

11 rue Philippe LEBON

87280 LIMOGES

##### Historique de la certification :

**Certification précédente :** Responsable visuel merchandiser