

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 24816**

### Intitulé

Manager de rayon

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
NEOMA Business School	Président de la CCI de Rouen et Directeur de l'ECAL, Directeur général

### Niveau et/ou domaine d'activité

**III (Nomenclature de 1969)**

**5 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312m Commerce, vente

**Formacode(s) :**

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

Le manager de rayon est capable d'assurer la dynamique commerciale d'une business unit à partir d'objectifs fixés avec un responsable de département ou un directeur de magasin. Il est capable d'animer son équipe pour obtenir les résultats commerciaux et financiers attendus par sa direction.

Le manager de rayon est capable d'adapter la stratégie de l'enseigne et du magasin à son unité commerciale.

Le manager de rayon doit atteindre les objectifs fixés par la direction en gérant les aspects commerciaux financiers et managériaux de son rayon.

Le manager de rayon peut exercer sa fonction au sein de structures de toutes tailles dans des secteurs de la distribution généraliste et/ou spécialisée, dans les réseaux intégrés, indépendants ou affiliés.

Il exerce les activités suivantes :

- Manager et gérer son équipe
  - constituer et animer l'activité commerciale de son équipe au quotidien
  - évaluer et former son équipe
  - déléguer les responsabilités et tâches pour obtenir les résultats souhaités
  - appliquer la politique sociale de l'entreprise
- Appliquer la stratégie commerciale et gérer sur le plan opérationnel son rayon
  - contribuer à l'application de la stratégie commerciale de l'enseigne en intégrant les données de l'environnement économique et concurrentiel propres à son rayon
  - déterminer les moyens opérationnels à mettre en place dans son rayon pour appliquer la stratégie du point de vente et de l'enseigne
  - coordonner les actions à mener avec son équipe pour atteindre les objectifs commerciaux et financiers définis avec le management du point de vente
  - adapter l'assortiment de son rayon dans les limites définies par l'enseigne pour répondre aux caractéristiques de la clientèle locale
  - gérer le réapprovisionnement et contrôler et gérer les stocks
  - gérer l'espace de vente (lay-out et display) du rayon pour optimiser la productivité de cet espace tout en contrôlant les coûts de mise en rayon et de gestion du linéaire
  - mettre en œuvre les actions de promotion et de communication nécessaires au développement des ventes du rayon
  - transmettre de façon ascendante et descendante les informations relatives à l'activité de son rayon
- Gérer et contrôler les résultats financiers de son rayon
  - définir le budget prévisionnel de son rayon en accord avec le management du magasin, contrôler périodiquement la réalisation de ce budget
  - assurer le suivi des objectifs économiques pour son rayon : ventes, marge, résultats
  - analyser le compte d'exploitation pour en déduire les actions correctrices

Les capacités attestées :

- Prévoir ses besoins en fonction de l'activité prévisionnelle du rayon et des objectifs de service de l'entreprise
- Elaborer un planning d'activité pour les collaborateurs du rayon
- Développer un profil de leader
- Développer des capacités d'écoute
- Appliquer avec maîtrise les outils d'analyse et de mesure de la performance de chaque collaborateur
- Anticiper et gérer des situations conflictuelles
- Appliquer avec maîtrise les obligations légales et culture d'entreprise
- Identifier les menaces et opportunités pour son rayon par rapport aux caractéristiques de ses clients actuels et potentiels et à son contexte concurrentiel.
- Etablir un plan de merchandising qui tient compte des contraintes de rentabilité et de lisibilité du linéaire pour les consommateurs
- Mesurer et intégrer les indicateurs de performances commerciales.
- Evaluer les actions de communication et de promotion et définir le plan d'action pour la période suivante
- Elaborer un plan d'action en relation avec les objectifs à atteindre.

- Prioriser les options en rationalisant l'ensemble des coûts.
- Utiliser les outils de pilotages adéquats.
- Communiquer efficacement l'ensemble des résultats
- Appliquer avec maîtrise les concepts d'analyse des coûts, de marge, de point mort et de définition et contrôle d'un budget
- Comprendre et interpréter les données de gestion et le concept de tableau de bord
- Hiérarchiser les informations financières.
- Interpréter les indicateurs de performance pour le lier aux actions correctives en cas de résultats insuffisants

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

Secteur du commerce et de la distribution dans des entreprises de toute taille

Manager de rayon, Chef de rayon

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Le programme se compose de 3 Pôles (Pôle Marketing/Commercial, Pôle Gestion de l'Entreprise, Pôle Management). Chaque Pôle est évalué par contrôle continu et examens finaux (épreuves individuelles et travaux de groupe).

En fin de cursus l'intégralité des pôles est évaluée par la soutenance du mémoire de stage.

Le stage professionnel d'un minimum de 8 semaines est évalué par la réalisation d'un mémoire et soutenance orale par un jury composé par des intervenants et des managers et cadres

Pour valider la certification l'ensemble des évaluations doit être supérieur ou égale à 10/20.

La certification peut être globale ou partielle (par bloc de compétences décrit ci dessous).

Pour obtenir la totalité de la certification, le candidat doit se voir valider par le jury de certification, l'ensemble des blocs de compétences. Aucun bloc de compétences n'est optionnel.

En cas de validation partielle par le jury de VAE, le candidat peut obtenir les compétences qui lui manquent en acquérant un bloc de compétences.

Chaque bloc de compétence est certifié. Il donne lieu à une évaluation et une validation. L'intitulé de la certification délivrée pour un bloc correspond à l'intitulé du bloc.

#### Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 24816 - Management et gestion de son équipe	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prévoir ses besoins en fonction de l'activité prévisionnelle du rayon et des objectifs de service de l'entreprise</li> <li>- Elaborer un planning d'activité pour les collaborateurs du rayon</li> <li>- Développer un profil de leader</li> <li>- Développer des capacités d'écoute</li> <li>- Maitriser les outils d'analyse et de mesure de la performance de chaque collaborateur</li> <li>- Anticiper et gérer des situations conflictuelles</li> <li>- Maitriser les obligations légales et culture d'entreprise</li> </ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b></p> <p>L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités du certificat.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 24816 - Mise en œuvre de la stratégie commerciale et gestion de son rayon sur le plan opérationnel	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les menaces et opportunités pour son rayon par rapport aux caractéristiques de ses clients actuels et potentiels et à son contexte concurrentiel.</li> <li>- Etablir un plan de merchandising qui tient compte des contraintes de rentabilité et de lisibilité du linéaire pour les consommateurs</li> <li>- Mesurer et intégrer les indicateurs de performances commerciales.</li> <li>- Evaluer les actions de communication et de promotion et définir de plan d'action pour la période suivante</li> <li>- Elaborer un plan d'action en relation avec les objectifs à atteindre.</li> <li>- Prioriser les options en rationalisant l'ensemble des coûts.</li> <li>- Utiliser les outils de pilotages adéquats.</li> <li>- Communiquer efficacement l'ensemble des résultats</li> </ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités du certificat.</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 24816 - Gestion et contrôle des résultats financiers de son rayon	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maitriser les concepts d'analyse des coûts, de marge, de point mort et de définition et contrôle d'un budget</li> <li>- Interpréter les données de gestion et le concept de tableau de bord</li> <li>- Hiérarchiser les informations financières.</li> <li>- Interpréter les indicateurs de performance pour le lier aux actions correctives en cas de résultats insuffisants</li> </ul> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> L'acquisition des compétences est évaluée par des examens écrits ou oraux, individuels ou en groupe ainsi que par la participation des titulaires aux activités du certificat.</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	6 personnes : Président du jury, 3 représentants de l'association NEOMA Business School dont 1 intervenant professionnel, 2 professionnels
En contrat d'apprentissage	X	6 personnes : Président du jury, 3 représentants de l'association NEOMA Business School dont 1 intervenant professionnel, 2 professionnels
Après un parcours de formation continue	X	6 personnes : Président du jury, 3 représentants de l'association NEOMA Business School dont 1 intervenant professionnel, 2 professionnels
En contrat de professionnalisation	X	6 personnes : Président du jury, 3 représentants de l'association NEOMA Business School dont 1 intervenant professionnel, 2 professionnels
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	6 personnes : Président du jury, 3 représentants de l'association NEOMA Business School dont 1 intervenant professionnel, 2 professionnels

	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 23 février 2007 publié au Journal Officiel du 03 mars 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 03 mars 2007, jusqu'au 03 mars 2012.

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

### Références autres :

Arrêté du 26 novembre 2015 publié au Journal Officiel du 3 décembre 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Manager de rayon" avec effet au 22 août 2015, jusqu'au 3 décembre 2020.

Arrêté du 10 août 2012 publié au Journal Officiel du 22 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé "Manager de rayon" avec effet au 03 mars 2012 jusqu'au 22 août 2015.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

Arrêté du 30 avril 2002 publié au Journal Officiel du 04 mai 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Arrêté du 17 juin 1980 publié au Journal Officiel du 21 août 1980 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Diplôme de l'école des commerces d'alimentation (ECAL)', niveau III, code 221w.

## Pour plus d'informations

### Statistiques :

Entre 10 et 50 titulaires de la certification par an.

### Autres sources d'information :

[NEOMA Business School](#)

### Lieu(x) de certification :

NEOMA Business School : Normandie - Seine-Maritime ( 76) [Rouen]

NEOMA Business School

1, rue du Maréchal Juin

BP 225

76825 Mont Saint Aignan Cedex

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

Rouen

Reims

Paris

La Réunion

Les antilles

La nouvelle Calédonie

### Historique de la certification :

L'ESC Rouen a été créée en 1871 et reconnue par l'état en 1895. Elle a été reprise par la CCI de Rouen en 1942 qui a créé le Groupe ESC Rouen en 2003 en regroupant l'ensemble des écoles de gestion de la CCI Rouen. Le Groupe ESC Rouen est devenu Rouen Business School en 2009.

Rouen Business School est passé sous statut Association loi 1901 en janvier 2009.

L'association RMS-RBS a été créée en 2013 par la fusion-crédation des deux associations : Rouen Business School et Reims Management School et a été renommée NEOMA Business School en septembre 2013.

### Certification précédente : [Manager de rayon](#)