

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27365**

### Intitulé

Responsable de la distribution

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

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312p Gestion des échanges commerciaux

**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 : décliner la stratégie commerciale de son point de vente en plan d'actions

bloc 2 : manager une équipe et affirmer son leadership au quotidien dans la distribution

bloc 3 : développer / conduire des projets favorisant les pratiques et stratégies 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

78% des certifiés exercent en moyenne dans le secteur de la distribution, du commerce de gros et de détail. On observe une moyenne de 4% de placement dans le secteur Tourisme Hôtellerie Restauration dont certaines enseignes appartiennent à des groupes de la grande distribution, les fonctions occupées dans ce secteur sont de nature managériale.

Les autres secteurs ne sont pas représentatifs des états de placement des certifiés.

On constate que 25% des certifiés sont en activité dans des entreprises de moins de 10 salariés, ce qui correspond dans le secteur de la distribution à des commerces de proximité de type boutique ou supérette.

30% des certifiés sont sur des entreprises dont les effectifs se situent entre 10 et 49 salariés, cela correspond à un effectif de supermarché ou de grossiste.

15% en moyenne des certifiés sont dans entreprises de 50 à 99 salariés, ce qui correspond dans le secteur de la distribution à de gros supermarchés ou enseignes spécialisées (bricolage, produits bruns, textile...).

Enfin, la dernière tranche représente 25% à 30% des certifiés en emploi dans des entreprises de plus de 100 salariés, correspondant à des hypermarchés et/ou enseignes spécialisées rattachés à de grandes enseignes nationales ou internationales.

Manager rayon alimentaire

Responsable de rayon produits alimentaires

Chef de rayon produits non alimentaires  
Manager de rayon produits non alimentaires  
Responsable de rayon de produits non alimentaires  
Chef de département en grande distribution  
Chef de secteur distribution  
Chef de secteur magasin  
Responsable de département en grande distribution  
Responsable univers  
Adjoint responsable de magasin de détail  
Responsable de boutique

**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 A - Gérer et assurer le développement commercia  
Bloc B - Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage  
Bloc C - Manager une équipe

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 27365 - Bloc C - Manager une équipe</p>	<p><b>Descriptif :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Anticiper les besoins en personnel sur l'année, en déterminant les recrutements à prévoir</li> <li>Collaborer à tout ou partie du processus de recrutement en sélectionnant les candidats saisonniers ou intérimaires</li> <li>Organiser le travail à effectuer en établissant le planning des équipes et en déterminant les tâches de chacun</li> <li>Transmettre les données sociales aux services administratifs afin de gérer les congés et l'établissement des bulletins de salaires de ses collaborateurs</li> <li>Mobiliser ses équipes afin de les impliquer dans le développement et la productivité de l'unité</li> <li>Superviser le travail produit par ses équipes, en les aidant à résoudre les problèmes rencontrés</li> <li>Contribuer à leur formation au poste de travail, en veillant à ce que tous adoptent un comportement et une tenue adaptés, et apportent une réponse pertinente aux demandes ou remarques des clients</li> <li>Gérer les litiges pouvant survenir en trouvant des solutions adaptées et respectant les intérêts de chacun</li> <li>Réaliser les entretiens annuels d'appréciation en définissant les actions pouvant contribuer au développement de leurs compétences</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p><i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Epreuve individuelle écrite portant sur une étude de cas de management</li> <li>Epreuve orale portant sur l'animation d'une réunion ou la conduite d'un entretien professionnel</li> </ul> <p>Validation du bloc professionnel</p> <p><i>En formation continue (Salarié)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Epreuve individuelle écrite portant sur une étude de cas de management</li> <li>Epreuve orale portant sur l'animation d'une réunion ou la conduite d'un entretien professionnel</li> </ul> <p>Ou</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée</li> </ul> <p>Le bloc est <b>certifié</b> et donne lieu à une évaluation et une validation</p> <p>Le bloc est certifiable par la VAE</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 27365 - Bloc A - Gérer et assurer le développement commercial</p>	<p><b>Descriptif :</b>  Exercer une fonction de veille sur son secteur et sur la concurrence afin d'identifier les évolutions et tendances émergentes  Mettre en œuvre des enquêtes auprès des clients afin d'évaluer leur niveau de satisfaction et de trouver des solutions adaptées aux réclamations effectuées  Analyser l'ensemble des indicateurs en les mettant en perspective, afin de détecter les opportunités de développement ou d'amélioration  Définir le plan des actions opérationnelles à mener afin de contribuer au développement des ventes  Structurer les actions à conduire en déterminant pour chacune, les objectifs à atteindre, les moyens à mobiliser, les normes et délais à respecter  Organiser la mise en place des actions opérationnelles devant contribuer à favoriser les ventes, en sélectionnant les produits à promouvoir  Suivre le déroulement des actions mises en place, en trouvant des solutions adaptées face aux aléas  Effectuer le report de son activité auprès de sa direction, en proposant des actions d'ajustement, de nouvelles orientations ou des actions innovantes  Monter un budget prévisionnel en définissant les modalités du retour sur investissement.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>  <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i>  Dossier de développement commercial à réaliser en groupe ou individuel sur la base d'éléments fournis par le centre ou issus de l'entreprise :  - Analyse des résultats d'une étude de marché  - Préconisations  - Plan d'actions opérationnel  Validation du bloc professionnel  <i>En formation continue (salarié)</i>  Dossier de développement commercial à réaliser en groupe ou individuel sur la base d'éléments fournis par le centre ou issus de l'entreprise :  - Analyse des résultats d'une étude de marché  - Préconisations  - Plan d'actions opérationnel  Ou  Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée  Le bloc est <b>certifié</b> et donne lieu à une évaluation et une validation  Le bloc est certifiable par la VAE</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 27365 - Bloc B - Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage</p>	<p><b>Descriptif :</b>  Analyser les résultats des ventes en s'assurant de la pertinence des tarifs pratiqués et des marges dégagées, et en décidant des produits à promouvoir afin d'augmenter les ventes  Négocier avec sa direction l'emplacement et la volumétrie des lieux de vente et de stockage, afin de disposer de mètres linéaires suffisants et de faciliter un réassort rapide des rayons  Contrôler la présentation et la valorisation des produits/services en s'assurant du respect des règles QHSE  Vérifier la conformité des actions et des animations promotionnelles au regard du programme établi, et leurs effets en termes d'achat  Effectuer les inventaires selon la périodicité propre à son secteur d'activité en identifiant l'origine des anomalies et des démarques inconnues, et en déterminant les actions à mettre en œuvre pour en diminuer l'impact financier  Etablir les procédures à suivre pour la gestion et le déplacement des stocks jusqu'au lieu de vente, en respectant les normes et caractéristiques propres aux conditions de leur entreposage et de leur déplacement  Etablir les précommandes ou commandes auprès des fournisseurs ou de la centrale d'achat, en respectant les procédures à suivre et en tenant compte des délais de livraison  Rendre compte de son activité auprès de sa hiérarchie, en proposant de façon argumentée, des axes d'amélioration chiffrés et/ou d'innovation</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>  <i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i>  Dossier individuel à produire : Audit d'une surface de vente ou d'une gamme de produits/services prenant en compte les dimensions financières et organisationnelles  Oral : préconisations en termes d'aménagement  Validation du bloc professionnel</p> <p><i>En formation continue (salarié)</i>  Dossier individuel à produire : Audit d'une surface de vente ou d'une gamme de produits/services prenant en compte les dimensions financières et organisationnelles  Oral : préconisations en termes d'aménagement  Ou  Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée  Le bloc est <b>certifié</b> et donne lieu à une évaluation et une validation  Le bloc est certifiable par la VAE</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

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 :

Arrêté du 15 décembre 2016 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable de la distribution" avec effet au 10 août 2016, jusqu'au 18 décembre 2021.

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 :

300 certifiés par an

#### Autres sources d'information :

**Site réseau Negoventis** : [www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[www.cci.fr](http://www.cci.fr)

#### Réseau NEGOVENTIS

#### CCI France

#### Lieu(x) de certification :

CCI France - 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 CCI France :

CCI Alsace Métropole  
CCI Artois et Grand Lille - SIADEP  
CCI d'Angoulême (CIFOP)  
CCI de Bordeaux  
CCI de Brest  
CCI de Carcassonne - Limoux - Castelnaudary  
CCI de Cherbourg-Cotentin et CCI Centre et Sud-Manche - Groupe FIM  
CCI Fécamp/Bolbec - CCI & Caux CFA ECD  
CCI de Haute-Loire  
CCI de Haute-Savoie  
CCI de l'Ariège  
CCI de l'Aveyron  
CCI de l'Essonne - Faculté des Métiers de l'Essonne  
CCI de l'Eure  
CCI de l'Indre  
CCI de l'Oise  
CCI de la Côte d'Or  
CCI de la Drôme  
CCI de La Dordogne  
CCI de la Mayenne  
CCI de la Moselle

CCI de La Réunion  
CCI de La Rochelle (Groupe Sup de CO)  
CCI de La Vienne  
CCI de Limoges et de la Haute-Vienne  
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 Ile-de-France - Gescia, Novancia, Sup de V  
CCI de Pau Béarn  
CCI de Quimper  
CCI de Rennes  
CCI de Rochefort et Saintonge  
CCI de Rouen  
CCI de Saint-Malo/Fougères  
CCI de Saône-et-Loire  
CCI de Seine-et-Marne  
CCI de Tarbes et des Hautes-Pyrénées  
CCI des Iles de Guadeloupe  
CCI des Deux-Sèvres  
CCI des Landes  
CCI du Cher  
CCI du Doubs  
CCI du Lot  
CCI Lot-et-Garonne (Sud Management Entreprises)  
CCI du Morbihan  
CCI du Pays d'Auge - CCI & Caux  
CCI du Puy-de-Dôme  
CCI du Tarn  
CCI du Var  
CCI Grand Hainaut  
AIFCC - Caen  
CCI Alpes de Haute-Provence  
CCI de Béziers  
CCI des Hautes-Alpes  
CCI de Vendée  
CCI de l'Aude  
CCI de l'Aube - ESC Troyes

**Historique de la certification :**

**Certification précédente :** Responsable manager de la distribution