

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 15244**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable opérationnel de la distribution

Nouvel intitulé : Responsable opérationnel de la distribution

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA
CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Rouen business school

Président de la CCI de Rouen et Directeur de l'ECAL,
Directeur Général

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

Le responsable opérationnel de la distribution est responsable d'une ou plusieurs équipes, capable de garantir la dynamique commerciale d'une entité marchande en respectant les stratégies définies par l'entreprise.

Il permet d'atteindre les objectifs fixés par la direction en gérant les domaines commerciaux financiers, managériaux de son département.

Il exerce les activités suivantes :

Gérer globalement son département

Contribuer à la stratégie du point de vente en intégrant les données de son environnement économique et concurrentiel propres à son secteur

Déterminer les moyens opérationnels à mettre en place dans le cadre de la stratégie du point de vente

Coordonner les actions à mener avec les équipes pour atteindre les objectifs définis

Manager et gérer les équipes

Définir avec sa direction les orientations de politique de gestion des ressources humaines en maîtrisant la réglementation en rigueur

Constituer et animer son équipe

Organiser le travail de son équipe en la fédérant dans un climat professionnel favorable

Veiller au développement de l'image et des valeurs de l'entreprise

Appliquer la stratégie commerciale

Faire les meilleurs choix opérationnels pour le développement de la rentabilité de la structure

Optimiser l'assortiment de son unité commerciale par sa connaissance du marché

Mettre en œuvre les actions commerciales nécessaires au développement des ventes de l'unité marchande

Gérer et contrôler les résultats financiers

Etablir le business plan de son département ou de son unité marchande

Mettre en place les indicateurs de gestion et les tableaux de bord nécessaires à l'atteinte des objectifs

Faire respecter les procédures agissant sur les résultats de gestion

Prendre toutes mesures correctives afin de remplir les obligations de résultats

Les capacités attestées :

Analyser l'environnement du point de vente en termes de zone de chalandise et de comportement des clients

Analyser et comprendre les enjeux et l'évolution des canaux de distribution.

Comprendre les spécificités propres à chaque rayon et département dans un point de vente

Capacité à faire un audit global d'un département et d'un point de vente

Elaborer un plan d'action en relation avec les objectifs à atteindre.

Prioriser les options en rationalisant l'ensemble des coûts.

Mettre en œuvre les outils de pilotages adéquats.

Communiquer efficacement les résultats de son département

Maîtriser les éléments fondamentaux d'une politique de ressources humaines.

Adapter ses besoins en fonction de l'activité du département et du point de vente

Evaluer l'adéquation entre les besoins humains et les contraintes légales

Elaborer un planning d'activité.

Développer un profil de leader

Développer des capacités d'écoute

Maîtriser les outils d'analyse des performances humaines (individuelles et collectives)

Anticiper et gérer des situations conflictuelles
 Traduire au niveau individuel les tableaux de bord du département et mesurer les performances de chaque collaborateur
 Identifier les cultures et valeurs des différentes enseignes de distribution
 Appréhender les éléments constitutifs de sa zone d'implantation.
 Identifier les menaces et opportunités pour l'entité par rapport à ses marchés et à son contexte concurrentiel.
 Etablir un plan d'implantation commercial cohérent.
 Evaluer les actions commerciales en rationalisant les moyens humains.
 Mesurer et intégrer les indicateurs de performances commerciales.
 Transmettre les éléments nécessaires à l'application du plan marchand et des améliorations envisagées
 Maitriser les concepts de l'analyse financière.
 Délimiter et répartir les objectifs en termes de chiffres
 Analyser l'impact des choix juridiques sur le financier
 Intégrer les évolutions inhérentes au secteur
 Comprendre et interpréter les outils et données de gestion. Hiérarchiser les informations financières.
 Bâtir un plan prévisionnel.
 Evaluer les dysfonctionnements impactant l'atteinte des Objectifs.
 Convaincre des choix d'investissement
 Maitriser les process de contrôle des procédures administratives et financières

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

Le métier s'exerce dans les secteurs : - du commerce et de la distribution (spécialisé et non spécialisé, de gros et de détail, alimentaire et non alimentaire, franchisé ou indépendant),
 - de l'industrie alimentaire ou non alimentaire, fournisseurs de la distribution en général.
 Responsable de secteur, responsable de département, directeur de magasin, gérant

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1504 : Direction de magasin de grande distribution

D1509 : Management de département en grande distribution

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Pour les candidats faisant suite à un parcours de formation initiale ou continue:
 Le programme se compose de 4 Pôles (Pôle Commerce, Pôle Gestion de l'Entreprise, Pôle Management, Pôle Transverse) Chaque Pôle est évalué par contrôle continue (épreuves individuelles et travaux de groupe).
 En fin de cursus l'intégralité des pôles est évaluée en examen final individuel.
 Le stage professionnel de 16 Semaines est évalué par la réalisation d'un mémoire et soutenance orale par un jury professionnel.
 Pour valider la certification l'ensemble des évaluations doit être supérieur ou égale à 10/20.

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	6 personnes :(Président du jury, 3 représentants RBS, 2 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.
En contrat d'apprentissage	X	6 personnes :(Président du jury, 3 représentants RBS, 2 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.
Après un parcours de formation continue	X	6 personnes :(Président du jury, 3 représentants RBS, 2 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.

En contrat de professionnalisation	X	6 personnes :(Président du jury, 3 représentants RBS, 2 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	6 personnes :(Président du jury, 3 représentants RBS, 2 Professionnels) 50% de membres externes et 50% internes à RBS 50% de représentants des employeurs et 50% des salariés.

	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 10 août 2012 publié au Journal Officiel du 22 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable opérationnel de la distribution" avec effet au 03 mars 2012 jusqu'au 22 août 2017

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 17 mars 2003 publié au Journal Officiel du 27 mars 2003 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Intitulé : Responsable du commerce et de la distribution. L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1999 et jusqu'au 18 janvier 2005.

Pour plus d'informations

Statistiques :

30 bénéficiaires du titre par an

Autres sources d'information :

Rouen Business School

Lieu(x) de certification :

Rouen 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 :

NEOMA BUSINESS SCHOOL
Rouen
Paris
Reims

Historique de la certification :

Ancien libellé : Responsable du Commerce et de la Distribution (Arrêté du 17 mars 2003 publié au Journal Officiel du 27 mars 2003)

Certification précédente : Responsable opérationnel de la distribution

Certification suivante : Responsable opérationnel de la distribution