

## 1. Intitulé du certificat (Dans la langue d'origine)

Responsable d'un point de vente en commerce de détail

## 2. Traduction de l'intitulé du certificat (Le cas échéant. Cette traduction est dépourvue de toute valeur légale)

## 3. Eléments de compétences acquis

1. Réaliser et développer les ventes dans les points de vente physiques et virtuels
  - Assurer une veille informationnelle digitale et physique auprès du réseau, de la clientèle et des partenaires
  - Identifier les besoins du client
  - Entretenir la relation client
  - Digitaliser le point de vente dans le cadre de la stratégie globale de l'enseigne
  - Déployer une stratégie commerciale omnicanal adaptée à la spécificité de l'enseigne
  - Analyser la demande client et la concurrence existante
  - Agencer les espaces de ventes physiques et virtuels
  - Mettre en œuvre les techniques de merchandising et d'e-merchandising
  - Proposer et organiser des événements commerciaux
  - Concevoir la communication commerciale interne et externe du point de vente physique et virtuel
  - Analyser l'impact des actions mises en œuvre
2. Assurer la gestion opérationnelle du point de vente physique et/ou virtuel dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise
  - Gérer les stocks
  - Réaliser l'inventaire du point de vente
  - Définir les besoins en approvisionnement
  - Sélectionner les fournisseurs
  - Fixer les prix de l'offre client
  - Suivre les règlements clients et fournisseurs
  - Veiller à l'application de la réglementation en vigueur
  - Élaborer le budget prévisionnel du point de vente
  - Évaluer les projets d'investissements
  - Concevoir un tableau de bord d'analyse de l'activité
  - Élaborer un reporting argumenté régulier de l'activité du point de vente à la direction
3. Manager l'équipe commerciale
  - Identifier les besoins en personnel et en compétences du point de vente physique et/ou virtuel
  - Conduire les entretiens
  - Mettre en place un parcours personnalisé
  - Fixer les objectifs globaux et individuels
  - Organiser la répartition du travail et la gestion du temps de chaque collaborateur
  - Mettre en place des outils d'animation collectifs et individuels
  - Adopter un comportement proactif
  - Concevoir des outils d'analyse des performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale
  - Mettre en place, en accord avec la direction, les formations adaptées à l'analyse des résultats individuels et collectifs

## 4. Secteurs d'activité et/ou types d'emplois accessibles par le détenteur du certificat

### Secteurs d'activité :

Le responsable d'un point de vente en commerce de détail exerce principalement ses activités au sein d'entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, des entreprises de prestation de services et des associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits et/ou de services. Ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

**Type d'emploi accessibles :**

Dès l'obtention de la certification :

Chargé de clientèle

Conseiller de vente

Employé commercial

Vendeur/conseil

Avec expérience :

Chef de secteur commerce

Directeur (adjoint) de magasin

Gérant d'un point de vente

Manager du point de vente

Responsable

Responsable (adjoint) d'un point de vente/magasin/boutique

Responsable de corner

Responsable de département

Responsable de rayon

Responsable du point de vente

**Code(s) ROME :**

D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires

D1301 - Management de magasin de détail

**Références juridiques des réglementations d'activité :**

Néant

## 5. Base officielle du certificat

**Organisme(s) certificateur(s)****Nom légal certificateur(s) :**

LA COMPAGNIE DE FORMATION

**Système de notation / conditions d'octroi****Modalités d'évaluation :**

1. Évaluation individuelle réalisée en centre de formation sous forme de mises en situations professionnelles écrites reconstituées : dossier documentaire fourni au candidat et présentant le contexte et l'activité fictifs d'un point de vente. Devant un jury composé d'un représentant du certificateur et d'un représentant du métier visé, le candidat restitue oralement les réponses aux problématiques suivantes : l'analyse de la situation ; l'accueil des clients et la découverte des besoins ; la présentation des avantages des produits et/ou des services ; la réponse aux objections et la reformulation ; la conclusion de la vente ; la mise en place du merchandising propre à l'enseigne et des outils de communication adaptés au point de vente ; la mise en place d'animations/opérations promotionnelles pertinentes au sein du point de vente. Le candidat doit adopter une posture professionnelle, parler avec aisance et utiliser un vocabulaire adapté.

2. Évaluation individuelle écrite réalisée en centre de formation sous forme de mises en situations professionnelles écrites reconstituées : corpus de document présentant le contexte et l'activité fictifs d'une entreprise. Le candidat fournit une production écrite comprenant : l'analyse des résultats des ventes ; la valorisation des stocks de marchandises et l'analyse des résultats obtenus ; une sélection argumentée des fournisseurs ; la conception d'un bon de commande type ; l'étude de la situation financière de l'entreprise et l'élaboration d'un budget prévisionnel ; la fixation des prix de vente.

3. Évaluation écrite individuelle réalisée à la suite d'une situation professionnelle réelle en entreprise. Le candidat fournit une production écrite comprenant : la présentation de la structure ; l'analyse de son organisation et des processus mis en place ; une problématique en lien avec le management ; des préconisations qui prennent en compte : les besoins en recrutement et en formation ; la mise en place d'entretiens individuels et d'animations collectifs et individuels ; la planification et la répartition de la charge de travail de chaque collaborateur ; la

mise en place d'indicateurs de performance pour l'équipe commerciale. Le candidat soutient oralement son écrit devant un jury composé d'un représentant du certificateur et d'un représentant du métier visé.

**Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :**

La certification globale est délivrée lorsque les trois blocs de compétences sont validés. Chaque bloc de compétences validé fait l'objet d'une attestation. La certification professionnelle est complétée par la présence en entreprise d'une durée minimum de 130 jours .

**Niveau (national ou européen) du certificat**

Niveau national (Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles) : Niveau 5  
Niveau du Cadre européen des certifications (CEC) : Niveau 5

**Autorité responsable de l'habilitation du certificat**

France compétences  
11 rue Scribe 75009 Paris

**Accès au niveau suivant d'éducation / de formation**

**Accords internationaux de reconnaissance des qualifications**

**Base légale**

Date de décision d'enregistrement : 25/04/2022

Durée de l'enregistrement : 3

Date d'échéance de l'enregistrement : 25/04/2025

**6. Modes d'accès à la certification officiellement reconnus**

Par expérience	Oui
Par candidature individuelle	Non
En contrat de professionnalisation	Oui
Après un parcours de formation continue	Oui
En contrat d'apprentissage	Oui
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	Oui

**7. Information complémentaire**

**Niveau d'entrée requis** (Le cas échéant)

Par la voie de la formation initiale ou continue : toute personne titulaire d'un diplôme ou d'un titre professionnel de niveau 4 minimum.  
Par la voie de la VAE : le futur candidat doit justifier d'une expérience professionnelle de 12 mois minimum en rapport avec la certification visée de Responsable d'un point de vente en commerce de détail de LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER.  
Le/la candidat(e) doit prouver une année d'expérience dans les activités en rapport direct avec la certification de Responsable d'un point de vente en commerce de détail telle que présentée dans le référentiel. Les activités suivantes sont reconnues : activités professionnelles salariées, activités non salariées, activités de bénévolat ou de volontariat, activités réalisées en formation initiale ou continue : périodes de formation en milieu professionnel (tous statuts élève, apprenti, stagiaire, contrat de professionnalisation ou contrat unique d'insertion), périodes de mises en situation en milieu professionnel, stages pratiques et préparations opérationnelles à l'emploi. La durée de 12 mois est calculée sur le nombre d'heures correspondant à la durée de travail effectif à temps complet en vigueur dans l'entreprise. La durée des activités réalisées hors formation doit être supérieure à celle des activités réalisées en formation (dispositions conformes à l'Article R 335-6 du Code de l'éducation).

Pour toute information complémentaire, notamment sur le système national de qualifications :

<https://www.francecompetences.fr>

Centre national Europass

<https://agence.erasmusplus.fr/programme-erasmus/outils/europass>

