

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 6577**

Intitulé

Chef de magasin

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
AMB Formations	Directeur, Gérant

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 chef (fe) de magasin est à la fois un manager, un gérant et un commercial. Il travaille quotidiennement au développement de la clientèle de son magasin en fonction de son marché, de son secteur et des objectifs de sa direction, de l'enseigne ou de la marque par laquelle il (elle) est embauché(e). Du choix des produits et des commandes des marchandises jusqu'à l'accompagnement des clients lors de leurs achats, il veille au bon fonctionnement de l'ensemble des étapes qui conditionnent la satisfaction de ses clients et les performances économiques et financières du magasin. Le magasin et les réserves sont son domaine. Il agence les espaces pour que ses clients se sentent bien, trouvent facilement les produits qu'ils cherchent et vivent une expérience positive. Ses principales activités sont :

- Il (elle) supervise les activités commerciales du magasin en veillant au respect des attentes de la direction
- Il (elle) recherche en permanence des améliorations possibles de son magasin, de l'aménagement, de la disposition et de la mise en avant des produits
- Il (elle) gère les commandes et les achalandages, contrôle la livraison des marchandises et gère leur stockage en respectant les conditions associées
- Il (elle) rencontre les représentants de marques, de produits pour évaluer des possibilités et des conditions de référencements
- Il (elle) détermine les politiques d'écoulement de marchandises en fonction des stocks, des prix d'achat et de vente
- Il (elle) assure le suivi comptable du magasin, suit la trésorerie, contrôle les flux financiers
- Il (elle) recrute, forme et manage les équipes de salariés d'un magasin.

Les titulaires de la certification sont capables de :

- Piloter des activités commerciales d'un magasin en appliquant les stratégies marketings et commerciales de directions, de marques, d'enseignes.
- Gérer les activités commerciales d'un magasin en fonction de l'activité constatée, des évolutions et des potentiels de marchés.
- Rechercher, identifier, proposer des axes d'amélioration de la politique commerciale, de l'agencement, de la mise en avant de produits en fonction d'objectifs de vente.
- Gérer des stocks en fonction des potentiels de marchés, passer des commandes et négocier avec des fournisseurs des conditions de collaboration.
- Rechercher, sélectionner et cibler des produits, des gammes, des marques à référencer au sein d'un magasin.
- Piloter les performances économiques et financières d'un magasin, suivre, contrôler et analyser des résultats d'activité et des résultats économiques.
- Suivre la trésorerie, contrôler des niveaux de charges, prendre des décisions de gestion en fonction de la situation du magasin.
- Encadrer et manager des équipes de magasins, déterminer les objectifs individuels et collectifs, accompagner des collaborateurs dans l'amélioration de leurs performances.

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

Secteurs d'activité

Hypermarché, supermarché, commerces alimentaires et non alimentaires de centre ville (moyenne distribution) Grande surface spécialisée. Grand magasin, magasin populaire.

Type emplois accessibles

- Chef de magasin
- Responsable de magasin
- Adjoint au directeur de magasin
- Responsable du commerce et de la distribution
- Directeur de boutique
- Retail manager

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1509 : Management de département en grande distribution

D1301 : Management de magasin de détail

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

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 délivrance globale du titre, 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.

- Mise en situation professionnelle : Analyse du pilotage des activités commerciales d'un magasin
- Etude de cas : Analyse de la gestion des stocks et des commandes d'un magasin
- Mise en situation : Développement de la rentabilité économique et financière d'un magasin
- Rapport d'expérience : Présentation d'un rapport d'expérience professionnelle de management de salariés d'un magasin

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 6577 - Piloter des Activités Commerciales d'un Magasin	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none">-Analyser des stratégies marketing et commerciales de marques et d'entreprises-Identifier les enjeux et les objectifs de stratégies commerciales et marketing-Comparer des résultats d'activités de magasins avec des objectifs de politiques commerciales pour évaluer des performances attendues-Etablir des plans de masses et des aménagements de points de vente en adéquation avec des politiques commerciales et/ou marketings-Programmer des mises en place d'actions de marketings et commerciales en lien avec la politique de l'entreprise-Structurer des tableaux de suivi de l'activité par types de produits, linéaires, espaces, etc.-Analyser les résultats de ventes de produits sur des périodes données pour établir/ adapter des-Mettre en place une démarche qualité et contrôler la satisfaction de clients de magasins-Analyser des retours clients, identifier, remonter et apporter des améliorations à la gestion d'un magasin-Utiliser des résultats d'opérations de veilles concurrentiels pour faire évoluer des offres de magasin-Utiliser des benchmarks pour établir un plan de développement d'un magasin-Cibler des actions et des axes d'améliorations susceptibles d'accroître des performances de magasins <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Epreuve écrite de 2 heures, les candidats doivent répondre aux évaluations écrites et présenter leur rendu oralement au jury pendant 1 heure.</p> <p>Les stagiaires devront ensuite présenter oralement un dossier de synthèse professionnelle au jury pendant 2 heures</p> <p>Validation : Attestation de validation du bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 6577 - Manager et encadrer des équipes commerciales et administratives d'un magasin</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Evaluer et mesurer des charges de travail de postes, de collaborateurs, de vendeurs -Estimer des besoins en ressources humaines pour assurer le bon fonctionnement d'un magasin -Réaliser des recrutements de personnels, cibler des profils à partir de fiches de postes -Anticiper des variations d'activités pour adapter des dimensionnements d'équipes -Réaliser des entretiens annuels de collaborateurs -Gérer des négociations de ruptures de contrats de travail -Evaluer des niveaux de compétences de personnels et de collaborateurs -Déterminer des niveaux de rémunérations adaptés à des profils -Adapter l'organigramme et l'organisation des équipes à des besoins de magasins -Etablir des plannings de présence en fonction des plages horaires d'ouverture <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Etude de cas</p> <p>Evaluer la charge de travail et les besoins en ressources humaines pour assurer le bon fonctionnement du magasin.</p> <p>Objectifs associés</p> <p>Analyser les besoins en charge de travail et proposer des axes d'améliorations ou des actions correctives pour assurer le bon fonctionnement du magasin.</p> <p>Présentation :</p> <p>A partir d'une étude de cas présenté, les candidats doivent analyser la charge de travail et proposer des axes d'amélioration de planning en fonction des objectifs fixés par l'enseigne.</p> <p>Mise en situation professionnelle sur une situation managériale tirée au sort avec le jury, le candidat doit présenter oralement la situation et ses contraintes et présenter des préconisations adaptées.</p> <p>Validation : Attestation de validation du bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 6577 - Gérer des stocks, des commandes, des réapprovisionnements de magasins</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Analyser des disponibilités de marchandises en rayon et contrôler des stocks -Définir des niveaux d'alerte sur des stocks et programmer des commandes -Programmer et réaliser des opérations promotionnelles destinées à écouler des stocks -Sélectionner des outils, croiser des données et vérifier des stocks réels de marchandises -Rechercher des aménagements de magasins et des mises en rayons susceptibles d'améliorer l'expérience client -Piloter des magasiniers et des équipes dans l'aménagement et les remplissages de rayons -Sélectionner les produits et marchandises à mettre en rayon en fonction des saisons, des collections, etc. -Rechercher, identifier, cibler des marques à référencer au sein de magasins -Négocier des conditions de référencements de marques au sein de magasins -Contrôler des qualités et des références de fournisseurs -Déterminer des quantités de marchandises à acheter en fonction des prévisionnels de ventes -Adapter des volumes d'achats à des situations spécifiques <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>A partir d'un cas concret, les candidats doivent croiser des informations pour évaluer la pertinence, les intérêts et les limites d'une politique de gestion des commandes et des stocks. En s'appuyant sur des faits constatés, il doit présenter un plan d'amélioration de cette politique de gestion des commandes et des stocks du magasin.</p> <p>Etude de cas en temps limité au centre de formation (4h).</p> <p>Validation : Attestation de validation du bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 6577 - Assurer la gestion comptable et financière d'un magasin	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Analyser des tableaux de bord et des activités commerciales d'un magasin -Identifier des baisses d'activités et mener des investigations pour apporter des explications -Piloter la trésorerie du magasin pour la maintenir dans des niveaux déterminés, anticiper des besoins de trésorerie (salaires, commandes, etc.) -Analyser des résultats et des comptes d'exploitations de centres de profits -Contrôler la rentabilité économique des activités du magasin, comparer des niveaux de rentabilités de produits, de rayons et de linéaires -Contrôler des évolutions de charges d'exploitation de magasins -Etablir des budgets prévisionnels de magasins -Contrôler des adéquations de résultats et de prévisionnels, analyser des écarts et en rechercher les causes <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>Réaliser des diagnostics et proposer des préconisations adaptées sur une problématique en lien avec le management d'un magasin et des équipes avec pour objectif d'identifier les clefs de réussite du métier de chef de magasin.</p> <p>Soutenance devant un jury de professeurs et de professionnels en charge d'évaluer les capacités du candidat à analyser les problématiques de gestion et de management des personnels d'un magasin.</p> <p>Etude de cas : 1h00 de préparation</p> <p>Restitution orale devant le jury : 30 minutes</p> <p>Et soutenance orale face au jury sur une situation managériale : 1 heure</p> <p>Validation : Attestation de validation du bloc de compétences.</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	4 professionnels(les) du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un(e) est président(e) du jury (membres du collège employeur et membres du collège employé) + le Directeur pédagogique de AMB Formations.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	4 professionnels(les) du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un(e) est président(e) du jury (membres du collège employeur et membres du collège employé) + le Directeur pédagogique de AMB Formations.
En contrat de professionnalisation	X	
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	4 professionnels(les) du secteur non intervenant dans l'établissement, dont l'un(e) est président(e) du jury (membres du collège employeur et membres du collège employé) + le Directeur pédagogique de AMB Formations.

	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 28 janvier 2009 publié au Journal Officiel du 7 février 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé Chef de magasin avec effet au 7 février 2009, jusqu'au 7 février 2014.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 30 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 07 août 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau II, sous l'intitulé "Chef de magasin" avec effet du 07 février 2014, jusqu'au 07 août 2020.

Pour plus d'informations

Statistiques :

15 titulaires par an en moyenne

Autres sources d'information :

pierre.pereira@amb-formations.fr

<http://www.amb-formations.fr>

Lieu(x) de certification :

AMB Formations : Île-de-France - Paris (75) [Paris]

11 Rue Pradier 75019 PARIS

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

11 Rue Pradier 75019 PARIS

Historique de la certification :