

RESPONSABLE DE RAYON



Prérequis :

Deux profils sont possibles.

1) Niveau classe de 1re ou équivalent.

2) CAP/BEP/titre professionnel de niveau V dans les métiers de la vente ou de services à la clientèle + 1 an d'expérience professionnelle.

Public visé :

formation ouverte aux demandeurs d'emploi*, salariés, CPF, CSP et également accessible via l'alternance

* Sous réserve de financements publics.

Dates et Durée de référence : 06/01/2021 au 24/06/2021

847 heures 630 h. en centre – 315 h. en entreprise



Validation de la formation :

Titre professionnel délivré par le ministère de l'Emploi de niveau 4 (BAC) de responsable de rayon.

La délivrance de la certification est conditionnée par le passage d'un examen. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) peuvent être obtenues en cas de réussite partielle à l'examen ou en suivant un ou plusieurs modules.

CCP **Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omni canal**

CCP **Animer l'équipe d'un espace de vente**

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

Modalités de la formation :

Formation modulaire ; individualisée ; présentiel ; présentiel enrichi ; accompagnement personnalisé sur plateau tech. Période de formation en entreprise : possibilité contrat en alternance

Inscription :

beatrice.etienne@afpa.fr

Description métier :

Le responsable de rayon exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire ou non alimentaire. Il applique la politique commerciale de l'entreprise et suit les préconisations de sa hiérarchie ou de la centrale d'achat. Il organise et anime une équipe de vendeurs. Il doit proposer aux clients des gammes de produits cohérentes et garantir une présentation attrayante. Il veille à la qualité du service et traite les réclamations et les litiges des clients. Il adapte l'organisation en fonction des objectifs économiques et financiers fixés par la hiérarchie (directeur de magasin, chef de département, chef de secteur, responsable de réseau, directeur régional), gère le planning, contrôle la réalisation des tâches de son équipe. Selon les enseignes, il peut être associé à la définition du projet commercial du rayon ou du point de vente. Ses activités de gestion (résultats, stock, approvisionnement...) s'effectuent le plus souvent en dehors des heures d'affluence où il est sur le terrain. Il s'informe des évolutions du marché, des comportements de consommation de la clientèle et des évolutions de la concurrence en matière de prix, d'offres, de présentations et d'animations.

Une expérience professionnelle ou une formation dans une spécialité (boucherie, boulangerie, charcuterie, produits de la mer...) est un atout supplémentaire pour l'emploi.

Aptitudes souhaitées : sens commercial et de la relation client ; travail en équipe.

Contenu et durée sur la base d'un parcours standard :

BLOC DE COMPETENCES 1 - Accueil - Savoir-faire du métier de manager commercial (84 h)

BLOC DE COMPETENCES 2 - Gérer et animer son espace de vente (185,5 h) : Gérer l'approvisionnement d'un espace de vente. Réaliser le merchandising dans le respect de la réglementation, des règles d'hygiène et de sécurité. Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie.

PERIODE ENTREPRISE 1 - Compléter sa formation en entreprise et se préparer à intégrer le monde du travail (140 h) : Adopter le comportement attendu par les employeurs. S'intégrer dans une équipe de professionnels. Apprendre en situation professionnelle réelle. Mettre en œuvre, développer les compétences.

BLOC DE COMPETENCES 3 - La relation client dans un environnement omnicanal (105 h) :

Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client.

PERIODE ENTREPRISE 2 - Compléter sa formation en entreprise et se préparer à intégrer le monde du travail (175 h) : Adopter le comportement attendu par les employeurs. S'intégrer dans une équipe de professionnels. Apprendre en situation professionnelle réelle. Mettre en œuvre, développer les compétences.

BLOC DE COMPETENCES 4 - Manager l'équipe d'un espace de vente et conduire un projet (129,5 h) : Organiser l'activité de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées. Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe. Mettre en œuvre, développer les compétences.

Certification - Accompagner et sécuriser le stagiaire dans la passation de l'épreuve de certification.

MODULES TRANSVERSES (28 h) :

Module égalité Femme/ Homme : Adopter une posture non-discriminante dans sa vie professionnelle et personnelle.

Module développement durable : Sensibiliser aux problématiques du développement durable et de l'éco-citoyenneté, permettre à chacun d'être acteur du développement durable durant sa formation et dans l'exercice de son métier.

Module accompagnement des apprentissages : Élaborer sa stratégie individuelle d'apprentissage.

Module accompagnement vers l'emploi : S'outiller pour conduire efficacement ses démarches de recherche d'emploi.