

MANAGER DE RAYON

Objectif professionnel du titre à finalité professionnelle d'IFOCOP

Pilier de la relation avec le client, le Manager de rayon est à la fois un commerçant, un gestionnaire et un manager d'équipe.

Le manager de rayon est responsable d'un secteur limité du magasin, généralement défini par une gamme de produits (produits frais, jouets, bricolage...)

Il ou elle en assure l'attractivité auprès des consommateurs. Il ou elle doit maîtriser la gestion des flux de marchandises (stocks, approvisionnement, linéaires), la gestion des inventaires et les actions de promotion publicitaire.

En gestionnaire habile, il ou elle doit atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de rentabilité à réaliser chaque mois.

Il ou elle mène une veille concurrentielle pour faire concorder offre et demande en fonction des tendances et des besoins de ses clients, ce qui permettra de mettre le bon produit, au bon moment et au bon prix, sans oublier sa visibilité.

Doté d'un bon relationnel, le manager de rayon encadre une équipe chargée d'animer, de ranger et de conseiller la clientèle.

Ce métier, très rythmé (horaires, commandes, résultats) offre un excellent tremplin pour toute les personnes motivées et souhaitant des postes à responsabilité.

Certification

- Certification Professionnelle de niveau 5 (Bac+ 2) du certificateur IFOCOP
- Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 24 avril 2020 sur décision de France Compétences sous le code RNCP 34558.



Avec l'Irfa apisup,
visez l'exigence métier

Vivez votre formation différemment !



PUBLIC VISÉ

- Jeunes de moins de 30 ans
- Demandeurs d'emplois
- Salariés
- Personnes en situation de handicap
- Publics en reconversion professionnelle

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac ou certification de niveau équivalent (niveau 4)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Formation accessible sous contrat d'apprentissage, de professionnalisation.
- Les inscriptions se déroulent :
 - Dès le mois de juin pour les formations qui débutent en octobre,
 - Dès le mois de novembre pour les formations qui débutent en mars..
- Un dossier d'inscription vous sera adressé après un premier entretien téléphonique

DURÉE ET ORGANISATION

- 12 mois / 1 607 heures en alternance
- 525 heures à l'IRFA-APISUP
- 1 082 heures en entreprise

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 2 jours en centre de formation
- 3 jours en entreprise (cf le calendrier de l'alternance)

CALENDRIER

Sessions : dates à venir

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

- Manager une équipe de son point de vente ou son rayon
- Suivre l'activité commerciale de son point de vente ou son rayon
- Promouvoir son point de vente ou son rayon

Méthodes pédagogiques

- Formation en présentiel (cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques)
- Mises en situation professionnelle
- Pour l'alternance, un accompagnement régulier par un formateur et un tuteur en entreprise
- Réunions de régulation pédagogiques programmées

Moyens et outils pédagogiques

- Salles de cours
- Salles informatiques équipées de logiciels professionnels spécifiques

Profil des intervenants

- Professionnels du Marketing, de la vente et du merchandising
- Chefs et Managers de rayon expérimentés
- Professionnels de la communication
- Spécialistes du droit de la Consommation et de la gestion informatique

Modalités d'évaluation

- Mises en situation professionnelle
- Rédaction d'un dossier de valorisation des compétences intégrant la grille tuteur

Validation des blocs/équivalences passerelle

- La certification est constituée de plusieurs blocs de compétences faisant chacun l'objet d'une certification partielle (CCP)
- Pas d'équivalence entre blocs

Métiers visés

- Manager de rayon
- Responsable de point de vente
- Responsable magasin
- Gestionnaire de rayon
- Chef de rayon grande distribution
- Chef de magasin hard discount
- Animateur et/ou responsable des ventes
- Chef de rayon
- Responsable de pôle
- Responsable rayon
- Assistant chef de rayon

Poursuite d'études

Le Manager de rayon peut s'orienter à terme vers toute formation du commerce et de la distribution

LIEU DE FORMATION

IRFA-APISUP à Amiens

TARIF ET FINANCEMENT

- L'entreprise bénéficie d'un niveau de prise en charge OPCO à hauteur de 7 600 €
 - La formation est gratuite pour les apprentis
 - Les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Une étude de dossier sera réalisée pour les demandes hors alternance

INDICATEURS DE RÉSULTAT

- Nombre d'apprenants
- Taux d'abandon
- Taux de certification

Nouvelle formation:

Statistiques disponibles en 2023.

Ces indicateurs seront consultables sur le site:

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Formation accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap.

Contact référent handicap

Isabelle DEMACHY

i.demachy@irfa-apisup.fr

CONTACTS

55 rue Sully

80000 AMIENS

T 03 22 82 80 60

contact@irfa-apisup.fr

www.irfa-apisup.fr

Contacts pédagogiques

Christine COTTON

c.lavocat@irfa-apisup.fr

Alexis MINODIER

a.minodier@irfa-apisup.fr

Contacts administratifs

Isabelle DEMACHY / 03.22.82.80.73

i.demachy@irfa-apisup.fr

Julie BAQUET / 03.22.82.80.60

j.baquet@irfa-apisup.fr

Pour information et pré-inscription

www.irfa-apisup.fr



Organisme de formation professionnelle et CFA



Référentiel de compétences

Bloc 1: Manager une équipe de son point de vente / rayon 126 h

Compétences visées :

- Recruter les candidats et assurer leur intégration dans le poste
- Organiser l'équipe du point de vente/rayon
- Elaborer et gérer le planning de l'équipe dans le respect du droit social applicable au secteur
- Communiquer/fédérer efficacement avec ses équipes
- Compléter des documents relatifs à l'administration du personnel en respectant la législation en vigueur
- Appliquer et faire respecter le règlement intérieur et les règles liées à la législation du travail
- Suivre les procédures liées au disciplinaire et à la rupture de contrats

Bloc 2: Suivre l'activité commerciale de son point de vente / rayon 182h

Compétences visées :

- Calculer les différents indicateurs : coûts, charges, marges, les seuils, ratios...
- Réaliser des tableaux de suivi de l'activité/stocks et des reportings
- Calculer les différents indicateurs (taux de rotation, stock moyen, taux de couverture...)
- Superviser la gestion des stocks et des flux dans le respect des clauses contractuelles
- Analyser des enquêtes de satisfaction clients
- Gérer les insatisfactions et les litiges
- Optimiser la relation client (processus et outils de suivi)
- Développer une stratégie de fidélisation par des actions commerciales omnicanales

Bloc 3: Promouvoir son point de vente / rayon 168 h

Compétences visées :

- Bâtir le plan d'implantation des produits dans le respect des consignes de merchandising
- Organiser la signalétique, le balisage et la théâtralisation des produits

La plus-value de l'Irfa-apisup

Accompagnement et Tutorat 49h

- Ateliers de coaching tout au long de l'année (développement personnel, gestion du stress ...)
- Séjour linguistique
- Accompagnement à la recherche d'alternance
- Ateliers d'écriture (projet et certificat Voltaire)
- Remise à niveau en anglais



 irfa·apisup

Organisme de formation professionnelle et CFA

