

RESPONSABLE de RAYON

TITRE PROFESSIONNEL inscrit au RNCP N° 1893 (Niveau IV)

Offre de formation qualifiante : **Visa Métiers**



Le (la) responsable de rayon gère un rayon ou un espace de vente. Il (elle) organise et anime une équipe composée d'employés commerciaux ou de vendeurs. Dans le cadre de la politique commerciale et de la politique de responsabilité sociale (RSE) de l'entreprise, il (elle) mobilise les moyens humains et matériels à sa disposition pour approvisionner le rayon ou l'espace de vente, garantir la présence des assortiments préconisés et assurer la qualité du service. Il (elle) accompagne les vendeurs du rayon et participe aux ventes, il (elle) reçoit et traite les réclamations et les litiges des clients. Il (elle) est informé(e) des évolutions du marché, des comportements de consommation de la clientèle et de ses concurrents directs. Il (elle) analyse les indicateurs de gestion à sa disposition et rend compte de l'atteinte des objectifs fixés par sa hiérarchie. Il (elle) participe à la mise en œuvre de la politique de responsabilité sociale de l'entreprise en intégrant les aspects du développement durable dans son organisation.

Durée du parcours : **798 heures (5 mois)**

-  **560 heures en centre**
-  **238 heures en entreprise**



Objectifs

-  **Former des demandeurs d'emploi à l'acquisition des compétences et des techniques professionnelles nécessaires à l'exercice de responsable de rayon**
-  **Permettre aux stagiaires d'être opérationnels sur un poste de responsable de rayon en intégrant en particulier la familiarisation avec le milieu du commerce et de la grande distribution spécialisée**
-  **Obtenir le titre professionnel de « Responsable de rayon » niveau IV.**



Compétences Visées

Les stagiaires à l'issue de la formation doivent être capables de :

Animer commercialement la surface de vente et l'équipe

-  Mettre en oeuvre le merchandising du rayon et des produits pour garantir la présence des assortiments préconisés par l'entreprise
-  Dynamiser la vente des produits, traiter les réclamations et résoudre les litiges commerciaux avec les clients en prenant en compte les intérêts de son entreprise
-  Animer, motiver et accompagner les membres de l'équipe

Gérer le rayon, les produits, les services et les collaborateurs

-  Gérer l'approvisionnement du rayon, organiser le stockage et le rangement des produits en réserve
-  Organiser et contrôler le travail des collaborateurs
-  Contrôler et analyser les résultats de gestion du rayon ou du point de vente et informer sa hiérarchie

Pour tous renseignements, vous pouvez contacter :

RETRAVAILLER DANS L'OUEST
- Site Nantes -
8, Impasse de Belgique - Cedex 3
44331 NANTES



02 49 09 14 59

Prix d'un appel local

Pour candidater :
envoyez votre CV et lettre de motivation :
candidat.pdl@retravailler.org



L'Entreprise est certifiée e-AFAQ Formation Professionnelle



www.retravailler-ouest.fr

UF 1 : Animer commercialement la surface de vente

2625 h

- Module 1 : Accueillir, accompagner et orienter le client
- Module 2 : Préparer et analyser une vente
- Module 3 : Réaliser un entretien de vente
- Module 4 : Conclure une vente
- Module 5 : Évaluer, contrôler les ventes
- Module 6 : Assurer une campagne de fidélisation et de rétention
- Module 7 : Traiter les réclamations et les litiges clients
- Module 8 : Assurer l'approvisionnement quantitatif et qualitatif de l'univers marchand
- Module 9 : Réceptionner des livraisons
- Module 10 : Veiller au rangement des produits en réserve
- Module 11 : Réaliser un inventaire
- Module 12 : Lutter contre les démarques connues et inconnues
- Module 13 : Assurer la présentation marchande des produits en vue d'améliorer ses performances commerciales
- Module 14 : Organiser une opération commerciale / un événement conjoncturel
- Module 15 : Mettre en place une action commerciale pour atteindre les objectifs fixés
- Module 16 : Appliquer la politique commerciale de l'entreprise
- Module 17 : Identifier les évolutions des pratiques de consommation
- Module 18 : Gérer les flux
- Module 19 : Identifier et mettre en œuvre les mesures en lien avec la politique de développement durable

BAD associés à l'UF1

- BAD 1 : Communication écrite et orale
- BAD 2 : Sécurité et ergonomie

UF 2 : Animer et gérer son équipe

94,5h

- Module 1 : Gérer l'administration du personnel
- Module 2 : Droit social
- Module 3 : Conduire un entretien de recrutement d'un personnel non cadre

- Module 4 : Organiser l'intégration d'un nouveau salarié
- Module 5 : Contribuer à l'élaboration et au suivi du plan de formation
- Module 6 : Animer une équipe et développer le travail collaboratif
- Module 7 : Assurer la promotion de la santé et de la sécurité des salariés
- Module 8 : planifier, organiser et contrôler son travail et/ou celui de son équipe
- Module 9 : faire adhérer l'équipe aux projets commerciaux
- Module 10 : mener des entretiens avec les salariés

BAD associés à l'UF2

- BAD 1 : travail collaboratif en ligne
- BAD 2 : messagerie électronique

UF 3 : Contrôler et analyser les résultats de gestion du rayon ou du point de vente

122,5 h

- Module 1 : Planifier un assortiment de produits dans un linéaire de façon rationnelle et attractive
- Module 2 : Participer à la veille commerciale
- Module 3 : Gérer la surface de vente
- Module 4 : Optimiser les ventes
- Module 5 : Analyser l'action commerciale

BAD associés à l'UF3

- BAD 1 : Traitement de texte
- BAD 2 : Tableur
- BAD 3 : PRÉAO
- BAD 4 : Mathématiques

Blocs d'Apprentissages Transversaux

80,5h

- BAT 1 : Comprendre son environnement de travail et adapter son comportement
- BAT 2 : Analyser sa(ses) pratiques professionnelles
- BAT 3 : Partager et valider ses pratiques professionnelles
- BAT 4 : S'outiller pour évoluer professionnellement

Immersion en entreprise : 238h totales réparties sur 2 périodes

UF = Unité de Formation



Modalités d'Évaluation

- Un contrôle continu et une évaluation à chaque fin d'unité de formation
- Des épreuves de certification prévues au référentiel du titre professionnel correspondant
- Une validation des compétences en entreprise
- A l'issue de la formation, le participant sera en mesure de passer les épreuves conduisant à l'Obtention du Titre professionnel du Ministère chargé de l'emploi « **Responsable de Rayon** » niveau IV.



Public visé et Pré Requis

- Demandeurs d'emploi de plus de 18 ans
- Sorti du système de formation initiale depuis au moins six mois ;
- Pour les étrangers, avoir un titre de séjour valide pour la totalité de la formation
- Posséder un niveau V minimum avec une première expérience réussie en vente en magasin (dérogation pour les niveaux supérieurs au IV)
- Sens du contact et du relationnel
- Résistance au stress
- Esprit d'initiative, autonomie
- Capacité d'adaptation
- Qualité d'écoute
- Enthousiasme et dynamisme
- Rigueur organisationnelle



Démarche Pédagogique

- La démarche pédagogique mise en œuvre repose sur les principes de pédagogie active. Il s'agit de varier simultanément ou successivement :
 - Les situations d'apprentissage, en privilégiant la démarche inductive,
 - Les techniques pédagogiques : études de cas, situations problèmes, jeux de rôle, mise en situation, échanges de pratiques..,
 - Les modalités d'organisation du travail et de l'espace : travail en grand groupe, en sous-groupe, travail individuel..,
 - Les outils / supports d'apprentissage : équipement professionnel, ordinateur, tableaux, documents écrits ou oraux...



Financements



Cette formation est susceptible d'être co-financée par l'Union Européenne (FSE)





Pour tout renseignement ou obtenir un devis : 02-49-09-14-59
ou par mail : candidat.pdl@retravailler.org

*Code CPF : ?