

PLAN D'ÉTUDES

TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DE RAYON

Pré-requis :

(Remplir l'une des conditions suivantes)

- Diplôme de niveau V (CAP, BEP, Brevet) ou équivalent (titre professionnel, etc.)
 - Niveau 2^{nde} ou 1^{ère}
- Plus d'un an d'expérience professionnelle

Conditions d'accès :

(Remplir les critères suivants pour suivre la formation dans le cadre de la formation continue)

- Etre âgé(e) d'au moins 18 ans et :
- Disposer d'une expérience professionnelle ou
 - Avoir terminé sa scolarité depuis au moins un an

Durée théorique :

24 semaines
soit 840 heures
(inscription garantie pendant 3 ans)

Objectif de formation

Dans un secteur de la distribution en profonde mutation avec l'essor des nouvelles technologies et du e-commerce, le responsable de rayon gère un espace de vente et développe le chiffre d'affaires en adéquation avec les objectifs du magasin. Le métier de responsable de rayon s'articule autour de trois grandes missions : la conception de la stratégie commerciale du rayon, le suivi des ventes et le management d'une équipe de vendeurs. Cette fonction permet ainsi de gérer de nombreuses actions, au service notamment de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle :

- Définition des objectifs et de la stratégie commerciale du rayon dans le cadre de la politique de l'enseigne
- Encadrement et animation d'équipe
- Scénarisation des produits
- Gestion des stocks
- Suivi des indicateurs commerciaux
- Reporting à sa hiérarchie

Certification reconnue par l'Etat

Le titre professionnel de Responsable de rayon est une certification professionnelle délivrée par le ministère du travail. Il permet d'obtenir un titre RNCP de niveau IV (Bac), reconnu par l'Etat, et atteste de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé.



Stage

La durée de stage est de 6 semaines (soit 210 heures). Pour optimiser votre apprentissage, ENACO recommande d'effectuer deux ou trois périodes de stage durant votre parcours de formation.

Pour les candidats salariés dans le domaine de la formation, le stage n'est pas obligatoire. Leurs missions en entreprise doivent leur permettre de réaliser leur dossier professionnel.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en 2 activités types, correspondant chacune à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP), conformément au référentiel. Chaque activité type est composée d'un ou plusieurs cours, organisés en séquences. Chaque séquence se conclut par un exercice auto-corrigé sous forme de QCM à partir d'une étude de cas. A la fin de chaque activité type, vous aurez à réaliser trois devoirs évalués et corrigés par vos professeurs qui recouvreront les différentes compétences professionnelles visées. Afin de vous assurer une réussite maximale, vous devrez effectuer ces devoirs après l'accord de votre professeur principal.

Examens

ENACO offre la possibilité aux candidats de passer les examens de leur titre professionnel à Paris ou à Lille.

Durant les examens, les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre professionnel à partir des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle écrite dans le cadre de l'épreuve de synthèse
- Un entretien technique à partir d'un guide de questionnement et des situations observées en entreprise
- Un entretien final avec le jury s'appuyant sur les résultats des évaluations passées en cours de formation ainsi que sur le dossier professionnel qui recense l'ensemble des pratiques professionnelles acquises pendant la formation et le stage.

Si les candidats obtiennent seulement l'un des deux CCP, ils ont la possibilité de se représenter au CCP restant à valider, dans la limite de la durée de validité du titre professionnel.

En cas d'échec complet sans aucun CCP obtenu, les candidats peuvent, après accord du jury, repasser l'examen une seule fois dans un délai d'un an à compter de la date de la première épreuve.

PROGRAMME DU TITRE PROFESSIONNEL **RESPONSABLE DE RAYON***

ACTIVITÉS TYPES

Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal

- Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente

- Réaliser le merchandising :

En quoi consiste le merchandising ?

Les techniques de mise en place d'un merchandising de qualité

- Développer les ventes (en prenant en compte le parcours d'achat du client) :

L'expérience client

La gestion de la relation client et la gestion des litiges

- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie :

Le tableau de bord économique

Les plans d'action liés aux axes de progrès du tableau de bord

Animer l'équipe d'un espace de vente

- Organiser l'activité de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées :

Organiser l'activité de son équipe

Contrôler, animer et manager

- Contribuer à l'intégration de nouveaux membres et à la formation de l'équipe :

L'intégration de nouveaux membres dans l'équipe

Optimiser les moyens humains et fédérer l'équipe autour d'un objectif commun

- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien :

Connaître ses collaborateurs

Mobiliser et accompagner ses collaborateurs

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme