

**cēse**



**Qualiopi**  
processus certifié



INITIAL  
OU  
ALTERNANCE

contrat d'apprentissage  
contrat de professionnalisation

# Responsable de rayon

Eligible à la **VAE**  
et /ou au **CPF**

**Niveau BAC**

Titre professionnel délivré par le Ministère chargé de l'Emploi et reconnu par l'Etat  
Titre de niveau 4 (européen) inscrit au RNCP (Registre National des Certifications Professionnelles).

Date de publication 30/11/2019

## Objectifs

Le **responsable de rayon** assure l'organisation optimale d'un espace de vente et l'animation d'une équipe au quotidien afin de contribuer à la **satisfaction** et à la **fidélisation du client**, de développer le chiffre d'affaires et d'atteindre les objectifs commerciaux fixés par la hiérarchie.

## Aptitudes & compétences

Un responsable de rayon doit être organisé : son secteur doit être prêt chaque matin lors de l'ouverture du magasin.

De plus, il doit veiller à éviter les ruptures de stock et à veiller à la distribution des tâches de l'équipe. En tant que manager, le responsable de rayon doit être un leader. Il doit ménager les susceptibilités de chacun et réussir à motiver jour après jour les collaborateurs avec lesquels il travaille. Cela suppose un bon sens du contact.

## Durée et accessibilité à la formation

Formation dispensée en initial ou en alternance sur une période de 4 à 12 mois

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

## Perspectives d'emploi et poursuite d'études

**Vous pourrez exercer des postes de :**

Adjoint(e) de rayon - Second(e) de rayon - Adjoint(e) responsable de magasin - Responsable de rayon - Chef de rayon - Manager de rayon - Animateur de rayon...

**Vous pourrez aussi poursuivre votre cursus en :**

BTS Management Commercial Opérationnel - BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client - Titre professionnel Manager d'unité Marchande - Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial...

## Méthodes mobilisées

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

## Programme

**CCP 1 – Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal**

- Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente
- Réaliser le merchandising
- Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie

**CCP 2 – Animer l'équipe d'un espace de vente**

- 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 et à la formation de l'équipe
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

## Pré-requis

- Formation accessible selon le profil et le niveau d'expérience. Date de clôture des inscriptions le 31 décembre.
- Entretien de motivation / Formation ouverte aux salariés, aux demandeurs d'emplois et aux étudiants.

Pour vous inscrire vous pouvez télécharger le formulaire sur [www.cese-ecg.com](http://www.cese-ecg.com).

## Modalités d'évaluation

<b>Mise en situation professionnelle</b>	<b>3h</b>
Sous forme d'étude de cas	
<b>Entretien technique</b>	<b>50mn</b>
Comporte 2 parties :	
- Echange avec le jury sur les travaux effectués lors de la mise en situation professionnelle	
- Questions techniques du jury	
<b>Entretien final</b>	<b>20mn</b>
Evaluation de la compréhension du métier	



Qualiopi  
processus certifié

3, place Edouard Branly  
57070 Metz

[www.cese-ecg.com](http://www.cese-ecg.com)

Pour nous contacter :  
**0806 110 806**

(Appel Gratuit)