

CFA+**FORE**

MANAGER DE RAYON

**560H
sur 12 mois****2 jours/ semaine****PRÉREQUIS**

Niveau 4 validé (niveau bac) ou diplôme / certification de niveau équivalent
Ou expérience professionnelle en vente
Adopter une posture professionnelle et en adéquation avec le monde de l'entreprise.

ADMISSION

Dossier + Entretien de positionnement et tests

FINANCEMENT

FINANCEMENTS OPCOMMERCE

CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 5 (BAC+2), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.
Code RNCP : 34558 enregistré le 24/04/2020
Code Diplôme Apprentissage : 36X31208

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36
christine.gueniot@fore.fr

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78
delphine.pierquin@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation • Travaux dirigés en sous groupes • Etudes de cas contextualisées aux territoires • Distanciel et regroupement en présentiel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme informatique TEAMS
Salles de formation dédiées et cours

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP.

Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année ainsi qu'un classeur pédagogique virtuel qui permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec les attendus.

ifocopwww.fore.fr**LE MANAGER DE RAYON
DOIT ÊTRE CAPABLE DE :**

- . Manager une équipe : recruter, former, animer, motiver et gérer les plannings
- . Assurer le premier niveau de l'administration du personnel
- . Veiller à l'atteinte des objectifs et suivre les différents indicateurs : coûts, charges, marges, les seuils, ratios...
- . Superviser la gestion des stocks et des flux, élaborer des reportings
- . Gérer les insatisfactions et les litiges
- . Optimiser la relation client
- . Développer une stratégie de fidélisation par des actions commerciales
- . Analyser des enquêtes de satisfc



MANAGER DE RAYON

PROGRAMME

1 MANAGER UNE ÉQUIPE D'UN POINT DE VENTE / RAYON

- Dans un contexte de turn-over très fréquent recruter les candidats et assurer leur intégration afin d'optimiser leur expérience professionnelle dans la structure
- Organiser l'équipe du point de vente/ rayon
- Élaborer et gérer le planning de l'équipe
- Fédérer des équipes afin de créer une synergie dans un contexte professionnel en mouvements constants
- Instruire les documents relatifs à l'administration du personnel
- 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

3 PROMOUVOIR SON POINT DE VENTE RAYON

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

2 SUIVRE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE DE SON POINT DE VENTE / RAYON

- Calculer les différents indicateurs de performance (coûts, charges, marges, les seuils, ratios...)
- Dans une démarche d'amélioration continue, réaliser des reportings et des tableaux de suivi d'activité
- Calculer les différents indicateurs (taux de rotation, stock moyen, taux de couverture, stock final...)
- Superviser la gestion des stocks et des flux
- Analyser des enquêtes de satisfaction
- Dans un environnement marchand concurrentiel, gérer les insatisfactions et les litiges, afin de garantir la qualité de la relation client
- Optimiser la relation client au sein de son point de vente/ rayon
- Développer une stratégie de fidélisation de son portefeuille clients



Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS :

<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>
<https://www.talis.community/>

Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



PERSPECTIVES D'EMPLOI PROPOSEES PAR LE GROUPE CAFOM

- Manager de département en grande distribution
- Responsable de point de vente
- Chargé.e de projet

Le Manager de rayon gère la commercialisation d'une gamme de produit dans un commerce. Son employeur lui fixe des objectifs chiffrés à atteindre. Pour y parvenir, il doit maîtriser les techniques de vente, d'approvisionnement et de management des équipes. Il doit sentir les tendances, anticiper les envies et besoins des clients. Observateur, proactif et créatif, il met en scène son rayon afin qu'il soit bien achalandé, attractif et incontournable.