

# TP Chef de Rayon CCP2 Animer l'équipe d'un espace de vente

Date de mise à jour : 21/11/2019 | Ref: 12\_AF\_000002281

Identifiant de la certification (code Certif Info) : 81418



# Objectifs, programme, validation de la formation

## 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.

En s'appuyant sur l'équipe, et afin de maintenir la continuité du parcours client, il entretient et développe l'aspect marchand et l'attractivité de l'espace de vente, en tenant compte de l'offre produit et des modes de consommation des clients. Il adapte les stocks et consulte régulièrement les états des ventes en utilisant les applicatifs de l'enseigne.

Le responsable de rayon suit la réalisation des objectifs commerciaux et analyse les indicateurs de performance. En cas de variation, il propose des ajustements à son responsable hiérarchique et les met en oeuvre avec l'équipe.

Au quotidien, le responsable de rayon organise et coordonne l'activité des membres de l'équipe. Il transmet les consignes, communique les objectifs individuels et collectifs et entretient et développe la motivation des membres de l'équipe. Il prépare et met en place le processus d'intégration de nouveaux membres de l'équipe, il valorise les compétences individuelles et collectives, identifie les besoins en perfectionnement et propose ou conduit des actions de formation. En fonction de la structure de l'entreprise, il participe ou réalise les différents entretiens en collaboration avec sa hiérarchie.

Le responsable de rayon exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire ou non-alimentaire, dans l'espace de vente et dans les réserves. Ses conditions d'exercice varient selon la taille de l'espace de vente et de la nature des produits. Il travaille sous la responsabilité d'une hiérarchie à qui il rend compte de son activité au quotidien. Dans la limite de ses responsabilités et dans le cadre des réglementations et des procédures internes à l'enseigne, il peut faire preuve d'initiatives dans l'organisation de son activité. Il respecte et fait respecter les règles d'hygiène et de sécurité, de sureté, de qualité et de protection de la santé au travail.

En cas d'imprévu, il réagit rapidement, modifie ses priorités et s'adapte à la situation du moment.

Outre l'équipe et la hiérarchie, le responsable de rayon est en contact direct avec les clients. Il assure l'interface avec les transporteurs, les fournisseurs, les conseillers commerciaux, le personnel de sécurité et de maintenance et les services internes de l'enseigne.

En fonction des contraintes de l'activité, des fluctuations clients et aléas, ses horaires de travail peuvent être décalés et des astreintes sont possibles.

Le responsable de rayon prend en compte au quotidien la loi sur la transition énergétique pour la croissance verte et la responsabilité sociétale des entreprises (RSE).

## Programme de la formation

Organiser l'activité au sein 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.

Compétences transversales de l'emploi

Transmettre des consignes oralement et par écrit.

Utiliser les outils numériques nomades et les applicatifs de gestion d'un espace de vente.

Réaliser une veille sur les produits et services en lien avec l'activité de l'enseigne.

## Validation et sanction

Titre professionnel responsable de rayon;Attestation de suivi de présence

## Type de formation

Certification

## Niveau de sortie

Niveau IV (Bac)

## Métiers visés

### Code Rome

- D1502 : Management/gestion de rayon produits alimentaires
- D1503 : Management/gestion de rayon produits non alimentaires

## Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Parcours personnalisable : Indifférent

Durée

150 heures en centre, 5 heures hebdomadaires

**Conventionnement** : Non

Financier(s)

## Conditions d'accès

Public(s)

Commerçant, Demandeur d'emploi, Salarié, Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

**Niveau d'entrée** : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

Qualification de niveau IV ou 3 à 5 ans d'expérience de maîtrise en management de rayon

Modalités d'accès

## Lieu de réalisation de l'action

### Formation mixte

Adresse

LV CONSULTANTS

1 CV SIMAROUBA

97310 - Kourou

**Responsable** :

**Téléphone fixe** : 05 94 22 15 61

**Contactez l'organisme**

## Contacts

Contact sur la formation

**Responsable** :

**Téléphone fixe** :

**fax** :

**Site web** :

**Contactez l'organisme**

Contactez l'organisme formateur

LV CONSULTANTS

SIRET: 84167697600019

97300 Cayenne

**Responsable** : VERISSON

**Téléphone fixe** : 05 94 40 40 76

**Site web** : <http://www.lvconsultants.fr>

**Contactez l'organisme**

## Eligibilité de cette formation au compte personnel de formation

Code CPF - Début de validité :

## Période prévisibles de déroulement des sessions

du 07/11/2019 au 15/07/2020

**débutant le** : 07/11/2019

Adresse d'inscription

LV CONSULTANTS

1 CV SIMAROUBA

97310 - Kourou

**Etat du recrutement** : Ouvert

**Modalités** : Entrées / Sorties à dates fixes

## Organisme responsable

LV CONSULTANTS

**SIRET** : 84167697600019

Adresse

LV CONSULTANTS

ROUTE DE MONTABO

4160

97300 - Cayenne

**Téléphone fixe** : 05 94 40 40 76

**Contactez l'organisme**