

RESPONSABLE DE RAYON

Titre professionnel du Ministère chargé de l'emploi

Objectifs

La formation qui prépare à l'acquisition du Titre Professionnel Responsable de Rayon (niveau IV) vise à former les professionnels du commerce, quelles que soient les appellations : Manager de rayon - Animateur(trice) de rayon - Chef(fe) de rayon - Adjoint(e) chef(fe) de rayon - Adjoint(e) responsable de magasin.

Public

- Toute personne en prise de fonction dans le secteur du commerce et souhaitant acquérir les compétences visées par la formation.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier dans le secteur du commerce
- Professionnel du secteur du commerce souhaitant développer les compétences visées par la formation.
- Toute personne en reconversion professionnelle ou ayant, dans le cadre de sa fonction, à mettre en œuvre les compétences visées par la formation.

Pré requis

- Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce, de la grande distribution
- Capacités à lire, écrire et s'exprimer en langue française
- Maîtrise des 4 opérations
- Niveau classe de 1^{re} ou équivalent
- Niveau CAP, BEP, titre professionnel de niveau V quel que soit le secteur

Conditions d'admission

- Vérification de l'éligibilité : administrative/ niveau d'entrée (le cas échéant)
- Vérification des pré requis : Tests de connaissances et / ou Entretien et /ou Prescription qualifiée

Contenus de formation

Séquences transversales

- Accueil et présentation de la formation – Positionnement
- Compétences et connaissances transversales

Activité Type 1 – Animer commercialement la surface de vente et l'équipe

- Mettre en œuvre 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

Activité Type 2 – 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

Modalités de la formation

- Formation présentielle

Méthodes et techniques d'animation

- Brainstorming
- Cours théoriques/exposés interactifs
- Etudes de cas/Mises en situation/Jeux de rôle/Simulation professionnelle
- Démonstrations pratiques
- Entretiens conseils
- Interventions de professionnels

	<ul style="list-style-type: none"> • Entretiens individuels d'accompagnement
Outils et supports de formation	<ul style="list-style-type: none"> • Espace Ressources numérique équipé d'outils et de documentation adaptés à chaque filière / profils stagiaires dans les locaux IFPA • Ressources documentaires papier / numérique • Supports audio et/ou audiovisuels • Livret techniques/fiches de synthèse • Documentation professionnelle didactisée, Plateau technique d'entraînement avec matériel pédagogique • Plateau technique de validation comprenant toutes les dotations individuelles et collectives conformes aux référentiels de certifications.
Evaluation des acquis	<p>Evaluation formative et sommative des acquis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mises en situation/jeux de rôle/simulation professionnelle/situations problèmes • Formalisation / production d'outils • Entretien jury • Evaluations passées en cours de formation
Validation des acquis	<ul style="list-style-type: none"> • Attestation de formation • Titre professionnel Responsable de Rayon – Niveau IV (titre créé par arrêté de spécialité du 19 février 2004 - JO modificatif du 24 octobre 2012)
Evaluation de la formation	<p>Questionnaires de satisfaction proposés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aux participants • Aux formateurs • Aux prescripteurs • Aux financeurs <p>Bilan qualitatif et quantitatif de l'action.</p>
Rythme et durée prévisionnelle de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • 784 heures dont 574 heures en centre de formation + 4 heures/personne de validation finale. • 210 heures en entreprise – facultatif. <p>« En cas de mise en œuvre dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, l'alternance en entreprise est à adapter ».</p>
Effectifs mini/maxi	8 à 14 personnes
Profils des intervenants	<ul style="list-style-type: none"> • Formateurs expérimentés et spécialisés en commerce vente, vendeurs expérimentés, responsables de magasins
Tarifs	Nous consulter



Méthodes actives et approche compétences - Contextualisation professionnelle des apprentissages
 Possibilité d'ouverture de modules accessibles à distance (en complément)
 Espace numérique individuel stagiaire accessible à distance (documentation administrative et pédagogique)
 Parcours et contenus individualisés
 Une validation totale du Titre professionnel dans le cadre d'une formation dont le rythme et la durée sont adaptables aux réalités professionnelles.
 Une validation partielle du Titre professionnel dans le cadre d'une formation courte : validation d'un CCP (Certificat de Compétences Professionnelles) par Activité Type.
 Une possibilité de validation totale par « capitalisation » des CCP du Titre Professionnel.
 Un accès au Titre Professionnel par la VAE.

Formation éligible au CPF :

Identifiant CPF-COPAREF Auvergne Rhône-Alpes DEMANDEUR D'EMPLOI : 146484 _ SALARIE : 146470
Identifiant CPF-COPAREF Bourgogne Franche-Comté DEMANDEUR D'EMPLOI : 144071