



PROGRAMME DE FORMATION MANAGEUR DE RAYON

VISANT UN CQP
700 HEURES

MODULE 1 : INTEGRATION

Identifier l'organisation d'un point de vente, le rôle et la fonction de chacun des acteurs ainsi que les règles de fonctionnement d'une entreprise, assurer les tâches opérationnelles d'un rayon ou d'un secteur dans le respect des règles.

MODULE 2 : HYGIENE, QUALITE ET SECURITE DANS L'ENTREPRISE

Respecter et faire respecter les règles en matière d'hygiène et de sécurité et contrôler le respect de ces règles en prenant en considération les différents rapports et les remarques des clients.

MODULE 3 : LE GROUPEMENT, LA GRANDE DISTRIBUTION

Fonctionnement de l'entreprise dans son environnement.
Circuits de distribution, stratégies commerciales, politique de l'enseigne.

MODULE 4 : ETUDE DE CAS, ANALYSE, STRATEGIE ET CONCURENCE

Cadre législatif, enjeu de l'analyse de la concurrence, collecte de l'information, analyse et synthèse
Organisation de l'étude de la concurrence : relevés de prix, analyse panels, articles des magazines spécialisés...

MODULE 5 : LEGISLATION COMMERCIALE

Appliquer et faire appliquer la législation commerciale en vigueur. Maîtriser le cadre juridique de la promotion des ventes : publicité des prix, crédit gratuit, soldes, braderie, liquidation, ventes avec primes, jumelées...

MODULE 6 : ANIMATION COMMERCIALE

Organiser et réaliser des opérations promotionnelles dans son rayon avec pertinence. Etre capable de participer à une opération d'envergure sur l'ensemble du point de vente.

MODULE 7 : ACCUEIL, VENTE

Etre capable d'accueillir le client, de l'orienter et de chercher à le fidéliser, ainsi que développer des ventes. Etre capable de créer des supports de communications (affiches..).

MODULE 8 : PLAN PUBLI-PROMO

Elaborer le plan de communication du rayon concernant les promotions, les opérations saisonnières, en respectant les plannings, en utilisant les supports adaptés, en procédant à la mise en place de la PLV, après avoir analysé sa conception, son implantation, son coût, son rendement.

MODULE 9 : LE CIRCUIT DES MARCHANDISES

Organiser et contrôler les flux et le stockage des marchandises, de la réception à la mise en rayon, en respectant les procédures et les contraintes logistiques.

MODULE 10 : ACHAT ET COMMANDES

Etre capable de calculer les commandes et de déterminer les cadences de livraison.
Gérer les stocks et les réserves. Organiser les achats après avoir défini les besoins.

MODULE 11 : LA GESTION

Définir les prix de vente dans le cadre des objectifs fixés, de la concurrence...

Contrôle de la gestion financière du rayon. Recherche des éléments de performance du rayon et suivi de ces éléments.

Proposer des moyens d'action pertinents pour atteindre les objectifs fixés et améliorer les performances.

Connaissances et méthodes de travail liées à une gestion du personnel adaptée à l'organisation du point de vente.

MODULE 12 : LES OUTILS DE COMMUNICATION

Initiation aux outils de communication indispensables, identification des circuits d'information du point de vente. Traitement et transmission de l'information.

MODULE 13 : AVISO

Etre capable d'intégrer le fichier articles Base, créer les articles fournisseurs directs, mettre à jour les différentes zones de la fiche article, éditer les étiquettes de gondole et utiliser les différents outils de maintenance du logiciel.

MODULE 14 : RESSOURCES HUMAINES

Motiver les membres de l'équipe. Diagnostiquer le climat social du rayon, et mesurer la satisfaction et la motivation du personnel. Détecter les potentiels de l'équipe et définir les besoins en formation.

Transmettre les savoirs en utilisant les techniques pédagogiques adaptées.

Participer à la définition des besoins du rayon en recrutement, à la sélection du candidat.

MODULE 15 : MARCHANDISAGE GENERAL

Participer à l'élaboration de la gamme et de la structure d'assortiment.

Mettre en œuvre l'implantation du rayon en respectant son espace de vente, les règles de l'implantation et en appliquant les principes du merchandising.

MODULE 16 : CONNAISSANCE PRODUIT

Etre capable d'assurer la gestion du rayon, en maîtrisant les spécificités des produits : nomenclature et familles de produits, réglementation, étiquetage, qualités nutritionnelles et gustatives, caractéristiques des produits (saisonnalité, zone de production...).

MODULE 17 : MARCHANDISAGE SPECIFIQUE

Etre capable de connaître et d'appliquer les règles permettant la réalisation d'une implantation sur un RAYON (métier spécifique) en cohérence avec les règles de base du merchandising.

MODULE 18 : TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

Assurer et faire assurer la préparation des produits, en respectant toutes les règles de gestuelle professionnelle.

Maîtrise des pratiques Professionnelles (découpes...).