



Ifolog Méditerranée

Formation

Responsable de Rayon niveau IV

(code NSF : 312 t)

<u>Programme</u>	
<p>Animer commercialement la surface de vente et l'équipe</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Gérer le rayon, les produits, les services et les collaborateurs</p> <ul style="list-style-type: none">• 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	 <p>FICHE(S) ROME DE RATTACHEMENT (RUBRIQUE RNCP)</p> <p>D1502 Management/gestion de rayon produit alimentaires</p> <p>D1503 Management/gestion de rayon produit non alimentaires</p>
<p>SECTEUR D'ACTIVITE :</p> <p>Les différents secteurs d'activités concernés sont principalement :</p> <p>- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées - Boutiques - Négoces interentreprises</p>	



Ifolog Méditerranée

Formation

Responsable de Rayon niveau IV

(code NSF : 312 t)

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES :

Le (la) responsable de rayon gère un rayon ou un espace de vente. Il (elle) organise et anime une équipe composée d'employés commerciaux ou de vendeurs. Dans le cadre de la politique commerciale et de la politique de responsabilité sociétale (RSE) de l'entreprise, il (elle) mobilise les moyens humains et matériels à sa disposition pour approvisionner le rayon ou l'espace de vente, garantir la présence des assortiments préconisés et assurer la qualité du service.

Il (elle) accompagne les vendeurs du rayon et participe aux ventes, il (elle) reçoit et traite les réclamations et les litiges des clients. Il (elle) est informé(e) des évolutions du marché, des comportements de consommation de la clientèle et de ses concurrents directs. Il (elle) analyse les indicateurs de gestion à sa disposition et rend compte de l'atteinte des objectifs fixés par sa hiérarchie. Il (elle) participe à la mise en œuvre de la politique de responsabilité sociétale de l'entreprise en intégrant les aspects du développement durable dans son organisation.

Le (la) responsable de rayon exerce en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire ou non- alimentaire. Il (elle) anime une équipe composée d'employé(e)s, de vendeurs (ses) et parfois d'hôtes (ses) de caisse. Il (elle) peut assurer la responsabilité d'un des rayons du magasin ou de l'ensemble d'un petit point de vente. Dans le cadre de ses fonctions d'organisateur et d'animateur, il (elle) collabore avec les autres services du magasin tels que le service administratif, l'accueil, le service caisse, la réception marchandise et la centrale d'achats. Il (elle) est en relation avec les clients, représentants-merchandiseurs et livreurs.

Le (la) responsable de rayon dispose en général d'une autonomie d'organisation dans son travail qui varie selon la taille et la nature de son entreprise. Il (elle) travaille principalement sur la surface de vente. Ses horaires sont flexibles du lundi au samedi en fonction de l'activité du rayon ou de l'espace de vente et il (elle) peut travailler certains jours fériés et dimanches.