

► Le métier :

Vous exercez en petite, moyenne ou grande surface, alimentaire ou non alimentaire.

Vous appliquez la politique commerciale de l'entreprise et suivez les préconisations de votre hiérarchie ou de la centrale d'achat.

Vous organisez et animez une équipe d'employés ou de vendeurs au quotidien pour maintenir le rayon ou le point de vente dans un état marchand, présentez et proposez aux clients des gammes de produits cohérents, gardez une présentation attrayante. Vous veillez à la qualité du service et traitez les réclamations et les litiges des clients. Vous adaptez l'organisation en fonction des impératifs économiques et commerciaux du rayon ou du point de vente, gérez le planning, contrôlez la réalisation des tâches de votre équipe pour atteindre les objectifs économiques et financiers fixés par la hiérarchie.

Selon les enseignes, vous pouvez être associé/e à la définition du projet commercial du rayon ou du point de vente. Vous respectez et faites respecter la réglementation commerciale en vigueur par l'équipe.

Vos activités de gestion (résultats, stock, approvisionnement...) s'effectuent le plus souvent en dehors des heures d'affluence où vous êtes sur le terrain.

Vous vous informez sur les évolutions du marché, les comportements de consommation de la clientèle et sur les évolutions de la concurrence en matière de prix, d'offres, de présentations et d'animations.

► Pré requis pour l'entrée en formation :

- Niveau 1^{er} ou équivalent (niveau terminale conseillé).
- Niveau CAP/BEP ou titre professionnel de niveau V dans les métiers de la vente ou du service à la clientèle (ou équivalent) et expérience professionnelle d'1 an.

► Aptitudes à l'emploi :

Goût pour le commerce et la vente.

► Organisation de la formation :

La formation de base est organisée en deux modules :

- Animer commercialement la surface de vente et l'équipe ;
- Gérer le rayon, les produits, les services et les collaborateurs.

► Qualification délivrée :

- **Titre professionnel Responsable de Rayon, Niv 4/Niv IV.**

► Stage de formation professionnelle :

D'une durée totale de formation de 941 heures, soit 6 mois et demi, ce stage comprend une période en entreprise à l'issue de chacun des modules, de cinq semaines chacune. **Ces périodes en milieu professionnel civil doivent avoir lieu dans des entreprises proposant des activités en rapport avec les connaissances jusque-là acquises par les stagiaires.**

Réalisables sur tout le territoire métropolitain, dans l'entreprise de son choix, ces mises en situation permettent au stagiaire de découvrir les codes du monde de l'entreprise et de s'y faire apprécier en démontrant son savoir-faire et son savoir-être.

► Perspectives d'emploi et de carrière :

Après une expérience réussie, vous pouvez évoluer vers des fonctions de manager d'univers marchand, chef de département ou responsable de magasin.