



MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

RESPONSABLE DE RAYON

COMPÉTENCES VISÉES

› Supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayon(s) de produits non alimentaires (bricolage, produits culturels, électroménager, informatique, équipement de la personne, ...) selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'enseigne.

› Conseille la clientèle sur les produits en rayon

TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DE RAYON NIVEAU IV

PUBLIC CONCERNE

Tout public

PRÉ-REQUIS

Niveau V validé

OBJECTIFS

› Le titulaire de ce titre professionnel (niveau IV) est capable de gérer 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 sociale (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 et assurer la qualité de 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) analyse les indicateurs de gestion à sa disposition et rend compte de l'atteinte des objectifs fixés par sa hiérarchie.

**> 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.

> Gérer le rayon, les produits, les services et les collaborateurs :

- Gérer l'approvisionnement du rayon, organiser le stockage et le rangement de 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.

**RECONNAISSANCE**

Titre professionnel du Ministère du Travail

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- > La pédagogie proposée est active et participative
- > La méthode de travail s'appuie sur : les échanges d'expériences, les apports théoriques et des exercices pratiques de mise en situation.

**INTERVENANT(S)**

- > Formateurs spécialisés dans le domaine

**DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION**

- > Inscription définitive du candidat à la formation au plus tard 15 jours avant la date de démarrage la session de formation dans la limite des places disponibles.

**EFFECTIF**

Min : 6 Max : 10

**DURÉE**

- > Durée minimum : 400 heures
 - > Durée maximum : 600 heures
- Selon positionnement

**PRIX (NET DE TAXES)**

Sur devis

**MODALITÉS DE FINANCEMENT**

- > Nous consulter

**LIEUX DE LA FORMATION**

- > 3 allée Antoine Osète - 31100 Toulouse
- > 40 avenue Jacques Douzans - 31600 Muret

**CONTACT**

- > Toulouse
05 82 74 11 17 - tert31@ac-toulouse.fr
- > Muret
05 34 46 10 95 - 31termur@ac-toulouse.fr