

Gestionnaire d'Unité Commerciale



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 36141 - ENREGISTRÉ LE 26 JANVIER 2022

BAC+2, NIVEAU 5 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 36C3120V



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le diplômé du titre Gestionnaire d'Unité Commerciale sera capable de :

- Mettre en œuvre des actions commerciales et de marketing phygiales au sein l'unité commerciale
- Conseiller, vendre et gérer la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivre des ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe



PROGRAMME

BLOC 1 : MISE EN ŒUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING PHYGIALES DE L'UNITÉ COMMERCIALE (217 H)

Etudier l'offre et se positionner sur son marché
Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
Repérer les tendances de consommation en émergence
Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale

BLOC 2 : CONSEIL, VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENTS DANS UN CONTEXTE OMNISCANAL (280 H)

Analyser les caractéristiques de ses clients
Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente

Conseiller, argumenter et vendre
Assurer le traitement des réclamations
Fidéliser ses clients
Anglais

BLOC 3 : SUIVI DES VENTES ET GESTION DES STOCKS DE L'UNITÉ COMMERCIALE (168 H)

Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
Optimiser les commandes de produits
Contrôler les réceptions des produits

BLOC 4 : COLLABORATION À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE (168 H)

Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs

Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
Contrôler et optimiser la réalisation des activités
Gérer les conflits au sein de l'équipe
Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

COMPÉTENCES TRANSVERSALES (56 H)

PRÉPARATION AUX EXAMENS (14 H)

SOUTENANCE FINALE (7 H)

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public - être titulaire d'un Baccalauréat ou toute autre certification de niveau 4 ou justifiant de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution
Recrutement sur dossier avec entretien de motivation

MÉTIERS VISÉS

Assistant manager, conseiller commercial sédentaire, adjoint au chef de rayon, manager de rayon, adjoint responsable de magasin...

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)

E-learning sur une plateforme collaborative
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation

Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives

Assistances technique et pédagogique appropriées

Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluations de blocs de compétences (dossiers, épreuves écrites et/ou orales)

DURÉE

910 heures

RYTHME D'ALTERNANCE

3 semaines en entreprise/4 jours au Campus

DATE FORMATION

Du 08/10/2024 au 03/07/2026

PRIX

7 200 €/alternant/an. Financement possible (OPCO, CPF, CPF PTP...).



Accessible aux personnes en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACT

MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne
41 000 BLOIS
02 54 57 25 12
marine.macia@loir-et-cher.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 58

N° d'activité formation : 2436P000136

