

# 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 OMNICAL (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 FOMATION

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](http://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](mailto:marine.macia@loir-et-cher.cci.fr)

Siret : 183 600 014 000 58  
N° d'activité formation : 2436P000136

