

Gestionnaire d'unité commerciale

Réseau Negoventis GUC

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

À l'issue de la formation, le gestionnaire d'unité commerciale est capable de prendre en charge un univers produits et participer à son développement en magasin et en ligne, conseiller, vendre, fidéliser la clientèle et développer les prestations de services en s'appuyant sur les outils digitaux de l'entreprise. Il crée et développe un portefeuille clients et prospects. Il met en valeur l'offre, maîtrise les techniques de merchandising tout en respectant l'image de l'entreprise. Il collabore à l'organisation de l'équipe. Il analyse son marché, suit l'évolution de son chiffre d'affaires et des ses indicateurs de performance, pour être force de propositions.

Programme

Bloc 1 – Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale

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
Gérer un projet

Bloc 2 – Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal

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

Bloc 3 – Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale

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

Bloc 4 – Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
Veiller au respect 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

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Validation des acquis et de l'expérience/VAE

Public cible

Tout public

Durée

2 Années dont 800 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - EMBA
1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- Le cycle Gestionnaire d'unité commerciale fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE)



Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 4 (ou baccalauréat validé) ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution et répondre aux critères de sélection.

→ **Niveau d'entrée** : BAC - Niveau 4

→ **Niveau de sortie** : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise. Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter). Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phytigales de l'unité commerciale. Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal. Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale. Collaborer à l'organiser du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés), et initiale (dans son intégralité). Le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Commercial sédentaire, Adjoint responsable de magasin de détail, Responsable de boutique, Adjoint responsable de rayon produits alimentaires, Responsable de rayon produits alimentaires, Adjoint responsable de rayon produits non-alimentaires, Responsable de rayon produits non-alimentaires...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:
<https://cleor.bretagne.bzh/>

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 23/01/2025

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale -

CCI France

Code RNCP : 36141

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contact



BARTHELEMY Elisabeth

alternance@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - alternance@emba-bs.com - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter