

Gestionnaire d'Unité Commerciale généraliste/spécialisé

NIVEAU INITIAL REQUIS

Soit :

- Un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé
ou

- 3 années d'expérience professionnelle dans le
secteur d'activité commerce-distribution

Satisfaire aux épreuves de sélection de
l'établissement

STATUT

- Formation initiale

ou

- Contrat de professionnalisation

DUREE

12 mois

En centre : 654.5 heures (dont 31.5 heures d'évaluation)

En entreprise : 1000 heures minimum

MODALITES D'INSCRIPTION

Inscription totale ou modulaire

FRAIS DE SCOLARITE

Formation initiale :

Inscription totale – 2 873,25 €

Inscription modulaire : 4,45 € / heure

TITRE

« Gestionnaire d'Unité Commerciale »
de niveau III (Bac +2)

Titre reconnu au Répertoire National des
Certifications Professionnelles (RNCP)

LIEU

POLE FORMATION CCI ARDENNES

NEGOVENTIS

CAMPUS SUP ARDENNE

8 RUE CLAUDE CHRETIEN

08000 CHARLEVILLE-MEZIERES

RENSEIGNEMENTS :

POLE FORMATION CCI ARDENNES

03.24.56.62.66

poleformation-cci08@ardennes.cci.fr

www.poleformation-cci08.fr

Siret : 180 809 022 00114 / Déclaration d'activité : 2 108P 001 308
(Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Le Gestionnaire d'Unité Commerciale doit être capable :

- D'assurer la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou de services sous la responsabilité d'un responsable commercial ou en lien direct avec la direction.
- D'appliquer la politique commerciale définie.
- D'assurer le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations en vigueur selon la nature des produits ou services.
- De fidéliser la clientèle, et veiller à la qualité des relations qu'il entretient avec elle en tenant compte de l'évolution de ses besoins et de ses comportements d'achat, de conseiller et vendre.
- De participer à la gestion administrative et financière courante du point de vente, d'optimiser la gestion de ses stocks et/ou la mise à disposition de services.

PROGRAMME

Bloc A - Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente – 189h

- Assurer une veille commerciale de la concurrence – 14h
- Identifier la demande sur son marché – 28h
- Analyser l'offre sur son marché – 28h
- Maîtriser les techniques de merchandising – 28h
- Maîtriser les techniques de promotion du produit/service – 28h
- Exploiter les techniques du cross canal - 21h
- Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions commerciales (traitement de texte, outil de présentation) – 21h
- Appliquer une méthodologie de projet – 21h

Bloc B - Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe – 126h

- Organiser son temps et planifier son travail – 42h
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement – 28h
- Adapter sa communication interpersonnelle – 42h
- Accueillir un nouveau collaborateur – 7h
- Accompagner quotidiennement un collaborateur preuve écrite – 7h

Bloc C - Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale – 154h

- Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face – 42h
- Gérer une situation relationnelle atypique – 28h
- Fidéliser sa clientèle – 28h
- Respecter la réglementation commerciale clients – 28h
- Le e-commerce – 21h
- S'initier aux outils de GRC – 7h

Bloc D - Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale – 154h

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité – 21h
- Utiliser un tableau de bord – 35h
- Analyser les résultats commerciaux – 49h
- Respecter la réglementation commerciale fournisseur – 7h
- Gérer les stocks – 21h
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur – 21h

EMPLOIS VISÉS

Conseiller.ère commercial.e sédentaire – Adjoint.e responsable de rayon – Adjoint.e responsable de magasin – Chef.fe de rayon - Responsable de boutique...