

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE SPORT

## (BAC+2)

PAGE-14

### I OBJECTIFS

Le champ d'intervention du Gestionnaire d'Unité Commerciale spécialisé sport se situe dans 3 domaines d'activité majeurs : vente-commerce, gestion administrative et financière et management opérationnel.

Au quotidien, le Gestionnaire d'Unité Commerciale anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit. Il assure la commercialisation de biens et/ou services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type d'entreprise, il est amené à participer au management d'une équipe.

### I MÉTIERS

Vendeur conseiller sport  
Responsable de rayon  
Animateur commercial  
Manager d'équipe  
Responsable de boutique

**EMBA**  
Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure



### I ORGANISATION

#### PUBLIC

Être titulaire d'un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

#### VALIDATION

Ce programme délivre un **diplôme Bac+2** reconnu par l'Etat de « **Gestionnaire d'Unité Commerciale - option spécialisée** », Titre certifié de niveau III enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (code 23827) par arrêté du 30/08/2016 et publié au Journal Officiel du 07/09/2016. Cette certification est accessible par la VAE.

#### LIEU DE FORMATION

EMBA-Quimper

#### MODALITÉS ET FINANCEMENT

En contrat d'apprentissage ou période de professionnalisation, les frais de la formation sont pris en charge soit par la taxe d'apprentissage soit par un OPCA.

#### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultants/formateurs issus de la fonction commerciale, ayant une solide expérience professionnelle en lien avec la thématique enseignée, garantissant une expertise, couplée d'une maîtrise des techniques pédagogiques.

### I CALENDRIER

Module de 980h de formation sur deux ans, soit 28 semaines en formation et 76 semaines en entreprise.

## I PROGRAMME

### METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPÉRATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE

Assurer une veille commerciale de la concurrence  
Identifier la demande sur son marché  
Analyser l'offre sur son marché  
Maîtriser les techniques de merchandising et les techniques de promotion du produit/service  
Exploiter les techniques du cross canal

### PARTICIPER À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE

Organiser son temps et planifier son travail  
Respecter le droit du travail applicable à son environnement  
Accueillir un nouveau collaborateur  
Accompagner quotidiennement un collaborateur

### OPTIMISER LA RELATION CLIENTS AU SEIN DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face  
Gérer une situation relationnelle atypique  
Fidéliser sa clientèle  
Respecter la réglementation commerciale clients  
E-commerce  
Anglais

### ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité  
Utiliser un tableau de bord et analyser les résultats commerciaux  
Respecter la réglementation commerciale fournisseur  
Gérer les stocks  
Créer et suivre un tableau de bord

### SPÉCIALISATION SPORT :

Tendance de la consommation et marché du sport  
Outdoor / Nature  
Fitness / Diététique  
Sports de raquette  
Glisse été / urbaine  
Podologie / chaussures  
Natation / Plongée  
Textile  
Sports collectifs  
Cycle  
Autres spécificités techniques

### CONTACT

Audrey CUTULLIC  
Assistante Administrative

audrey.cutullic@bretagne-ouest.cci.bzh

02.98.10.16.06