

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

(BAC+2)

I OBJECTIFS

Le champ d'intervention du Gestionnaire d'Unité Commerciale se situe dans 3 domaines d'activités 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

Conseiller commercial vente
Attaché commercial
Chef de rayon/adjoint à la vente
Responsable des ventes
Technicien de la gestion administrative des ventes
Chef de département commercial
Responsable de magasin
Chef d'entreprise, commerçant

PAGE-10

negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX MÉTIERS COMMERCIAUX

EMBA
Ecole de Management Bretagne Atlantique
une école supérieure

**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

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 généraliste** », 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

Contrat de professionnalisation ou période de professionnalisation. Les frais de formation sont pris en charge 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.



LUDIVINE, ÉTUDIANTE

À l'âge de 24 ans, je décide de mettre ma situation professionnelle entre parenthèses afin d'obtenir un diplôme. Grâce à la formation de Gestionnaire d'Unité Commerciale généraliste, dont les débouchés sont assez vastes, je me projette assez facilement sur les postes envisageables après cette formation, comme chef de rayon ou encore responsable de boutique. Ils répondent parfaitement à l'envie qui m'anime : autonomie, responsabilités et polyvalence.

À la suite de mon alternance, que j'ai vécue comme une entière collaboration avec ma tutrice, je me sens plus forte et prête à relever de nouveaux défis !

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 CLIENT 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

I CALENDRIER

Module de 791h de formation sur deux ans, soit 23 semaines en formation et 81 semaines en entreprise.

CONTACT

Audrey CUTULLIC
Assistante Administrative

audrey.cutullic@bretagne-ouest.cci.bzh

02.98.10.16.06