



# Gestionnaire d'unité commerciale / Rody

GUC Centre auto - Negoventis

CPF

NOUVEAUTÉ

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

## Objectifs de formation

Rody, centres Auto du Groupe Intermarché recrute en alternance des vendeurs conseils en formation GUC.

A 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.

## Infos pratiques

**Durée**

14 Mois dont 650,5 Heure(s) en centre

**Rythme en entreprise**

2 semaines/mois

**Tarif(s)**

Alternance : formation gratuite et rémunérée

## Programme

### Bloc 1 : Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Assurer une veille commerciale / Identifier la demande sur son marché / Analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising / Maîtriser les techniques de promotion du produit/service
- Exploiter les techniques du cross canal
- Utiliser les outils bureautiques dans les actions commerciales
- Appliquer une méthodologie de projet

### Bloc 2 : Participer à l'organisation 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
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir un nouveau collaborateur / accompagner quotidiennement un collaborateur

### Bloc 3 : 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 / Le e-commerce / S'initier aux outils de GRC

### Bloc 4 : Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur/ Utiliser un tableau de bord / Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseur
- Gérer les stocks

## Contacts

**FRIQUET Mathilde (Bruz)**

mathilde.friquet@fac-metiers.fr  
02.99.05.46.41

## Les plus

- Programme conçu avec le groupe Rody pour répondre à ses besoins de recrutement.
- 100% des cours dispensés par des professionnels de la vente et du commerce.
- Les modules spécifiques Rody sont enseignés par les experts Rody et leurs fournisseurs. (ex : Michelin, Bardhal....)
- Ouverture sur les métiers : conférences, projets d'actions commerciales avec Rody et des partenaires, participation aux ateliers google, certification Voltaire.

## Les conditions d'admission

### Prérequis

Le candidat doit pouvoir attester d'un diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

### Modalités de recrutement

Dossier de candidature, entretien de motivation, signature d'un contrat d'alternance avec l'entreprise.

→ Niveau d'entrée : BAC (Niv. 4) ↔ Niveau de sortie : BTS, BAC+2 (Niv. 5)

### Sessions

Bruz

- De septembre à septembre

## Le parcours de formation

### Type de parcours

Présentiel

### Modalités d'évaluation

Contrôle continu, rapport de missions en entreprise et soutenance devant un jury de professionnels, note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences.

### Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance : apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprises, pédagogie active et participative. Utilisation des techniques du théâtre, travaux de groupe, jeux, challenges, échanges d'expériences, ateliers pratiques de merchandising (réalisation de vitrines), réimplantation du point de vente, ateliers en garage Rody et sur plateaux techniques de réparation auto en centre de formation.

### Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.

### Perspectives métiers

Commercial sédentaire, adjoint responsable de magasin de détail ou de rayon de produits alimentaires et non-alimentaires, responsable de boutique, responsable de rayon produits alimentaires et non-alimentaires.

### Notre centre de formation est agréé



### Nos partenaires



FACULTÉ  
DES MÉTIERS  
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

**Intitulé :** Gestionnaire d'unité commerciale (option généraliste / option spécialisée)

**Code CPF :** 247608

**Code RNCP :** 11923

Date et mise à jour des informations : 16/02/2021

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.fac-metiers.fr](http://www.fac-metiers.fr)