

Gestionnaire d'unité commerciale

Technico-commercial chez Sonepar

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

STATUT SALARIÉ

Objectifs de formation

Cette formation prépare à l'obtention d'un GUC en alternance chez Sonepar pour occuper le poste de Commercial sédentaire puis Commercial sédentaire B to B. A l'issue de la formation, le titulaire du GUC est capable de prendre en charge un univers produits et participer à son développement en magasin et en ligne. Il s'agit de conseiller, vendre, fidéliser la clientèle et développer les prestations de services associées. Il doit créer et développer un portefeuille clients et prospects, mettre en valeur l'offre, maîtriser les techniques de merchandising tout en respectant l'image de la marque. Il est capable d'analyser son marché, suivre l'évolution de son chiffre d'affaires et des ses indicateurs de performance, pour être force de propositions.

Infos pratiques

Durée

1 Année(s) dont 654,5 Heure(s)
en centre

Rythme en entreprise

2 semaines/mois

Tarif(s)

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

Contacts

Programme

Bloc A : Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier la demande / Analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising / 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 B : 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 / Accompagner un collaborateur

Bloc C : 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 D : Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

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

Les plus

- Partenariat exclusif avec Sonepar
- Postes à pourvoir en alternance dans le grand Ouest.
- Possibilité d'embauche en CDI à la fin de la formation
- Modules spécifiques en électricité dispensés par des formateurs experts et habilités et les équipes de Sonepar
- 100% d'enseignement professionnel

Les conditions d'admission

Prérequis

Etre titulaire d'un Bac Technique

Modalités de recrutement

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

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

Sessions

Bruz

- De septembre à septembre

Le parcours de formation

Type de parcours

91501 - Formation en 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. Pas de certification par blocs de compétences (sauf cas contraire).

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance. Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative.

Certification

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel. Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début Janvier à Décembre.

Perspectives métiers

Technico-commercial, commercial itinérant, commercial sédentaire

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 RNCP : RNCP23827

Date et mise à jour des informations : 10/11/2021

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