

Gestionnaire d'Unité Commerciale

Marketing digital

DIPLÔMANTE

VAE

PRÉSENTIEL

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectifs de formation

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

11 Mois dont 704 Heure(s) en centre

📅 Rythme en entreprise

3 jours/semaine

💰 Tarif(s)

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

📅 Programme

Bloc 1 - Mise en œuvre des actions commerciales et marketing digitales de l'unité commerciale

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente et booster les ventes par des actions de promotions innovantes et/ou de la communication omnicanale

Bloc 2 - Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- Conseiller, argumenter, vendre et fidéliser ses clients
- Assurer le traitement des réclamations

Bloc 3 - Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
- Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- Optimiser les commandes de produits
- Contrôler les réceptions des produits

Bloc 4 - Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs tout en veillant aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités
- Gérer les conflits au sein de l'équipe
- Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

Contacts

BRUNET Emilie (Bruz)

emilie.brunet@fac-metiers.fr
02.99.05.45.30

DELATOUCHE Sylvie (Saint-Malo)

sylvie.delatouche@fac-metiers.fr
02 99 19 15 38

🏆 Les plus

- Le cycle GUC fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF
- Accompagnement à la VAE
- Validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 4 (ou baccalauréat validé) ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution et répondre aux critères de sélection.

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 : BTS, BAC+2 (Niv. 5)

Sessions

Bruz

- De septembre à juillet

Saint-Malo

- De septembre à Juillet

Le parcours de formation

Type de parcours

91501 - Formation en présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôle continu, rapports 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

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

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 septembre.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

Perspectives métiers

Adjoint de magasin spécialisation produits/service - Assistant manager - Chef d'équipe - Responsable d'équipe - Responsable de magasin - Responsable magasin spécialisé - Conseiller commercial sédentaire Adjoint au chef de rayon alimentaire - Chef d'équipe junior - Adjoint au responsable de drive - Chef de rayon junior - Manager de rayon - Adjoint au chef de rayon non alimentaire - Responsable d'univers

Poursuite d'études

Bachelor Commerce, Marketing et Management : Bachelor Responsable de la distribution omnicanale

Nos partenaires



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale, option généraliste - option spécialisée **Intitulé :** Gestionnaire d'Unité Commerciale - CCI FRANCE

Code RNCP : RNCP23827

Code RNCP : 36141 - JO du 26-01-2022

Date et mise à jour des informations : 10/10/2024

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