

Gestionnaire d'unité commerciale

GUC généraliste Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

Objectifs de formation

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 : formation gratuite et rémunérée

Programme

Bloc 1 : 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 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 / Accompagner 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 / Analyser les résultats commerciaux
- Créer, suivre, utiliser un tableau de bord avec tableur
- Respecter la réglementation commerciale fournisseur
- Gérer les stocks

Contacts

FRIQUET Mathilde (Bruz)

mathilde.friquet@fac-metiers.fr
02.99.05.46.41

Les plus

- Formation de niveau BAC+2 en 1 an. Accompagnement à la mise en relation et aux entretiens de recrutement
- 100% des cours dispensés par des professionnels
- Ouverture sur les métiers : conférences, projet commercial avec des entreprises partenaires, salons...
- Participation aux ateliers Google / certification Voltaire.
- Après votre diplôme, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, avec ERASMUS+
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme.

Les conditions d'admission

Modalités de recrutement

Inscription sur Parcoursup. 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 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 en situation réelle.

Certification

Modalités d'entrée

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

Perspectives métiers

Animateur.trice de vente, manager rayon alimentaire (et produits non alimentaires), responsable univers, adjoint.e responsable de magasin de détail, responsable de boutique, vendeur conseil, commercial sédentaire.

Nos réseaux, certifications et référence



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

Code CPF : 247608

Code RNCP : 11923

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale option généraliste

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