

Gestionnaire d'Unité Commerciale

Réseau Négoventis

POLE FORMATION - ALTERNANCE

VOTRE FUTUR METIER

- . Conseiller commercial vente/attaché
- . Commercial entreprise du commerce
- . Chef de rayon/adjoint à la vente
- . Responsable des ventes
- . Chef de département commercial
- . Responsable de magasin,
- . Chef d'entreprise, commerçant

Type d'entreprise

Il évolue au sein d'une surface de vente (commerce de détail à grande distribution), en agence, ou dans un service commercial sédentaire d'une entreprise.

Objectifs et missions

Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Assurer une veille commerciale du marché
- Identifier la demande sur son marché
- Analyser l'offre
- Maitriser les techniques de merchandising, de promotions du produit/service
- Intégrer l'omnicanal dans son service

Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe

- Organiser son temps de travail
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir et accompagner un nouveau collaborateur

Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale

- Maitriser 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

Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- Maitriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs
- Gérer les stocks

La formation : méthodes et évaluation

Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier. La formation est validée par des contrôles continus et examens finaux (mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas).

Des modules de E-Formation et des actions en situation de travail sont intégrées dans le parcours, Taux de réussite supérieur à 90 %.

Poursuite d'études

L'insertion professionnelle est l'objectif 1er de cette formation ; la poursuite d'études est toutefois envisageable vers une formation bac+ 3 (niv 6)

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

Public éligible au contrat d'alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise.

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

Prérequis

Titulaire du baccalauréat au minimum, ayant une réelle motivation pour le commerce et la gestion.

Validation

Diplôme Gestionnaire d'Unité Commerciale reconnu par l'Etat, de niveau 5 BAC + 2 (ex niv III), délivré par CCI France-réseau Négoventis et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles "Gestionnaire d'Unité Commerciale".

Validation par blocs de compétences, certification partielle possible

- option généraliste au Pôle Formation NORD
- option Commerce & distribution au Pôle Formation SUD

VAE: accessible sur dossier

Durée et rythme d'alternance

850 heures de formation sur 2 ans en centre soit en moyenne 1 jour par semaine et 4 semaines de regroupement (selon le calendrier disponible sur demande)

Modalités et délai d'accès

Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV

Début de la formation : selon le calendrier disponible sur demande

Tarifs

Formation gratuite et rémunérée pour le candidat en alternance, devis sur demande pour les autres publics et CV

Inscription en ligne

portailpedagogique@reunion.cci.fr puis [lien espace candidature](#)



Lieux et contacts

Pôle Formation NORD – 0262 48 35 05 - 0262 48 35 35 - cfnord@reunion.cci.fr

Pôle Formation SUD – 0262 96 96 96 – 0262 96 96 54 - fcsud@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le [site internet : www.reunion.cci.fr](http://www.reunion.cci.fr)

CONTENU DE LA FORMATION

- Techniques de vente et face à face et à distance
- Marketing opérationnel et stratégique
- Droit commercial, des sociétés et du travail
- Calculs commerciaux
- Négociation commerciale
- Management
- Outils et Contrôle de gestion
- Comptabilité générale
- Diagnostic et stratégie financière
- Gestion des flux et Négociation fournisseur
- Réception et stockage
- Merchandising – Etalage
- Projet de création d'entreprise
- Perfectionnement spécialité

POINTS FORTS :

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.

Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.

Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance 80 % de réussite aux examens chaque année.