

Gestionnaire d'Unité Commerciale

Réseau Négoventis

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.

Missions en entreprise

Au quotidien le gestionnaire d'unité commerciale :

- . Anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit,
- . Assure la commercialisation des biens et/ou services,
- . Veille à la gestion des flux et à la qualité du service client.

Il peut être amené à manager une équipe et à créer ou développer un centre de profit.

La formation

Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier.
La formation est validée par des contrôles continus et examens (mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas).
Des modules de E-Formation, des actions en situation de travail sont intégrés dans le parcours.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

Titulaire du baccalauréat au minimum, ayant une réelle motivation pour le commerce et la gestion.
La sélection des candidats se fait sur examen du dossier

Validation

Diplôme 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" :

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

Durée

850 heures centre

Déroulement de la formation

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de Professionnalisation
- Pro A

Modalités d'inscription

Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV

Inscription en ligne

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



Lieux et contacts

Pôle Formation NORD – Option généraliste 0262 48 35 05 - 0262 48 35 35 - fcnord@reunion.cci.fr
Pôle Formation SUD – option Commerce et Distribution 0262 96 96 96 – 0262 96 96 54 - fcsud@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
- Marchandisage – Etalage
- Anglais
- Projet de création d'entreprise
- Perfectionnement spécialité

POINTS FORTS :

*Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise
La polyvalence développée chez le candidat présente de vrais atouts pour l'employeur.
Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF*