

Gestionnaire d'Unité Commerciale

Généraliste - Réseau Négoventis

VOTRE FUTUR METIER :

- . Conseiller commercial vente - . Attaché commercial
- . Chef de rayon/adjoint à la vente
- . Responsable des ventes - Chef de département commercial

Types de structures concernées :

Point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant, une franchise ou une succursale

Objectifs : aptitudes et compétences visées

Le Gestionnaire d'unité commerciale gère l'activité d'un centre de profit. Il assure la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou de services sous la responsabilité d'un chef de zone ou de produits, d'un responsable commercial. Il assure le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations en vigueur selon la nature des produits ou services. Il participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente de même qu'il veille à optimiser la gestion de ses stocks et/ou la mise à disposition de services.

La formation est articulée autour des 4 blocs de compétences suivants :

- Mise en œuvre les actions commerciales et marketing phytgiales de l'unité commerciale
- Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale
- Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et sera responsable de son chiffre d'affaires.

Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

Méthodes mobilisées : Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier.

Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mise en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques.

Modalités d'évaluation :

La formation est validée par des contrôles continus et examens (mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas). Les candidats doivent présenter des dossiers professionnels construits sur la base d'activités menées en entreprise

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, (ex : Responsable de la distribution).

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

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

NOTRE OFFRE DE FORMATION :

Public visé

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

Prérequis

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (IV) ou baccalauréat validé OU Justifier de trois années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution ET satisfaire à l'entretien de motivation

Validation de la formation

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" – Code RNCP 36141. Validation par blocs de compétences, certification partielle possible.

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier – L'organisme certificateur est CCI France - Accompagnement personnalisé possible sur devis

Durée et rythme d'alternance :

Durée du contrat : 24 mois

Temps en entreprise : 3 à 4 jours/semaine

Temps en centre : 908 heures, soit 1 à 2 jours/semaine

Modalités et délai d'accès :

Modalités : Etude du dossier de candidature / Entretien de motivation

Date de démarrage : selon le calendrier disponible sur demande

Délai d'accès : selon validation du financeur

Inscription en ligne

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



Tarifs

Apprentissage et professionnalisation : Formation gratuite pour l'apprenant et rémunérée cf réglementation.

Autres dispositifs et employeurs : nous consulter

Lieux et Contacts – Filière tertiaire

Pôle Formation Nord - 0262 48 35 35 – 02 62 48 35 05

cfnord@reunion.cci.fr

Pôle Formation Sud - 0262 96 96 54 – 02 62 96 96 96

cfasud@reunion.cci.fr

Informations complémentaires et indicateurs de résultats, sur le site internet : www.reunion.cci.fr

Gestionnaire d'Unité Commerciale Généraliste - Réseau Négoventis

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

Bloc A : Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale

- Repérer le positionnement et la zone de chalandise des entreprises concurrentes implantées localement.
- Etudier les offres produits/services et prix pratiqués par les entreprises concurrentes.
- Analyser les parcours et expériences clients proposés par les enseignes concurrentes sur les canaux physiques et digitaux.
- Repérer les tendances en émergence et les facteurs influant sur les comportements d'achat.
- Organiser la surface de vente de l'unité commerciale.
- Mettre en place des outils d'aide à la vente numériques innovants.
- Définir de nouvelles idées de promotion des produits/services commercialisés par son enseigne.
- Déployer les outils de communication commerciale physiques et digitaux de son unité.

Bloc B : Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques des clients de l'unité commerciale.
- Mettre en œuvre une démarche d'accueil des clients de l'unité commerciale sur ses différents canaux de vente.
- Vérifier la mise en place des dispositions spécifiquement adaptées à l'accueil de la clientèle en situation de handicap sur les canaux de vente physiques et digitaux.
- Evaluer l'attitude à adopter à l'égard de chaque client.
- Analyser les attentes de ses clients.
- Développer un argumentaire sur les caractéristiques des produits/services proposés.
- Assurer un service après-vente.
- Contribuer à la fidélisation des clients - Vérifier le niveau de satisfaction des clients.

Bloc C : Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Vérifier les encaissements résultant de la vente des produits/services de l'unité commerciale.
- Assurer l'actualisation des indicateurs de suivi d'activité de l'unité commerciale.
- Analyser les résultats commerciaux de l'unité.
- Rechercher les causes de succès ou de méventes des différents produits/services.
- Déterminer les actions correctives à mettre en œuvre.
- Gérer les stocks de produits distribués dans l'unité commerciale.
- Passer les commandes de produits auprès des fournisseurs ou de la centrale d'achat de son enseigne.
- Contrôler la quantité et la qualité des produits livrés.
- Etablir les documents nécessaires au règlement des produits livrés.

Bloc D : Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Participer à l'organisation du travail au sein de l'unité commerciale.
- Contribuer à l'élaboration de son planning et éventuellement celui d'un ou plusieurs collaborateurs.
- Veiller à la mise en œuvre des dispositions hygiéniques et sanitaires au sein de la surface de vente.
- Contrôler la réalisation des activités de l'unité commerciale.
- Proposer des solutions opérationnelles à mettre en œuvre.
- Résoudre les situations problématiques et les conflits interpersonnels au sein de l'unité commerciale.
- Former un ou plusieurs collaborateurs en situation de travail.

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 et plus de 80 % de réussite aux examens chaque année.