

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 :

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 : aptitudes et compétences visées

Le gestionnaire d'unité commerciale met en œuvre des actions commerciales et des opérations de marketing permettant de dynamiser ses ventes tout en respectant l'image de l'enseigne ou de la marque.

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

- Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente
- Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe
- Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale
- Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

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
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 23827. 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

Pôle Formation Nord - 0262 48 35 35 – 02 62 48 35 05 - cfanord@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 : Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier la demande sur son marché
- Analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion du produit/service
- Intégrer l'omnicanal dans le commerce
- Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions commerciales (traitement de texte, outil de présentation)
- Appliquer une méthodologie de projet

Bloc B : participer à l'organisation du fonctionnement 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 un nouveau collaborateur
- Accompagner quotidiennement un collaborateur

Bloc C : 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 D : Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseur
- Gérer les stocks
- Gérer et suivre un tableau de bord avec un tableur

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.