

Gestionnaire d'Unité Commerciale

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 phytogales 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, mises en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques.

Modalités d'évaluation :

La formation est validée par des contrôles continus et examens (mariant 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, passerelles (Cf. RNCP) :

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 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 de niveau 5, délivré par CCI France "Gestionnaire d'Unité Commerciale" – Code RNCP 36141.

Certification partielle possible, via une validation des blocs de compétences

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 : 861 heures, soit 1 à 2 jours/semaine

Modalités et délai d'accès :

- **Modalités :** accès à la formation après validation des prérequis ou/et les autorisations du financeur, selon les conditions générales de vente

Examen du dossier de candidature, positionnement à l'entrée et entretien de motivation

- **Date de démarrage :** selon le calendrier disponible sur demande ;

- **Délai d'accès :** variable selon le délai d'acceptation du financeur concerné, les planifications pédagogiques

- **Inscription en ligne :**
portailpedagogique.reunion.cci.fr

Puis lien espace candidature



Tarifs :

Apprentissage et Professionnalisation : Formation gratuite pour l'apprenant, rémunération selon la réglementation en vigueur

Autres dispositifs et employeurs : Nous contacter

Lieux et contacts : Filière tertiaire

Pôle Formation Nord – 12 rue Gabriel de Kerveguen
 97490 Sainte Clotilde - 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05
cfnord@reunion.cci.fr

Pôle Formation SUD – 15 route de la balance
 97410 Saint Pierre – 0262 96 96 96 - 0262 96 96 54
cfasud@reunion.cci.fr

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

Gestionnaire d'Unité Commerciale

Réseau Négoventis

Bloc 1 - Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale

- M1.1 Étudier l'offre et se positionner sur son marché
- M1.2 Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- M1.3 Repérer les tendances de consommation en émergence
- M1.4 Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
- M1.5 Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
- M1.6 Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
- M1.7 Préparer et mettre en œuvre une action commerciale

Bloc 2 - Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- M2.1 Analyser les caractéristiques de ses clients
- M2.2 Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- M2.3 Conseiller, argumenter et vendre
- M2.4 Assurer le traitement des réclamations
- M2.5 Fidéliser ses clients

Bloc 3 - Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- M3.1 Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
- M3.2 Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- M3.3 Optimiser les commandes de produits
- M3.4 Contrôler les réceptions des produits

Bloc 4 - Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- M4.1 Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
- M4.2 Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
- M4.3 Contrôler et optimiser la réalisation des activités
- M4.4 Gérer les conflits au sein de l'équipe
- M4.5 Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

Évaluation professionnelle

- Évaluation entreprise
- Dossier professionnel
- Soutenance du dossier professionnel

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.