

Gestionnaire d'Unité Commerciale

Ecole du Commerce et de la Distribution-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

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.

Types 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.

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) complétée par un projet de création d'entreprise soutenu devant un jury de professionnels et une évaluation sur poste de travail en entreprise.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

Public

De 16 ans à 29 ans, éligible au contrat apprentissage, 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 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 totale 950 heures sur 2 ans

- 850 heures centre
- 100 heures E-Formation + Action de Formation En Situation de Travail

Début des cours en octobre, signature des contrats à partir de juillet

Rythme d'alternance

Pôle Formation NORD 2 jours par semaine, Pôle Formation SUD 1 jour par semaine + quelques semaines complètes de séminaire en centre en moyenne

Lieux et contacts

Pôle Formation NORD – Option généraliste
0262 48 35 05 - cfanord@reunion.cci.fr

Pôle Formation SUD – option Commerce et Distribution
0262 96 96 96 - cfasud@reunion.cci.fr

Je m'inscris



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

LE DISPOSITIF APPRENTISSAGE :

Le contrat d'apprentissage est un CDD avec une période d'essai de 45 jours.

L'apprenti bénéficie pleinement d'un statut de salarié et d'une rémunération selon son âge, en % du SMIC. Il est encadré par un maître d'apprentissage.

Nos conseillers apprentissage vous accompagnent dans vos démarches pour recruter un apprenti, pour plus d'informations :

POINT A CONTACT/INFO :

Tél : 02 62 48 35 27

sapp@reunion.cci.fr



Ce projet est cofinancé par le Fonds Social Européen dans le cadre du Programme Opérationnel de la Réunion « Investissement pour la croissance et l'emploi » 2014-2020

