

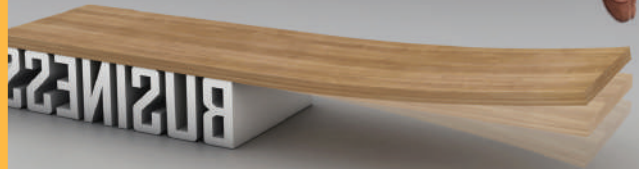
GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

GÉNÉRALISTE OU DISTRIBUTION

Niveau III (équivalent BAC+2)

Formation en alternance

DIPLÔME INSCRIT AU RÉPERTOIRE
NATIONAL DES CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES (RNCP)



LA FORMATION

La formation **Gestionnaire d'Unité Commerciale** est un tremplin vers les métiers de la distribution et du management. Organiser un magasin ou une surface de vente, mettre en rayon, renseigner les clients et contrôler les activités seront vos missions au quotidien.

La formation vous permet de mieux comprendre votre environnement commercial, les techniques de management et d'organisation de votre unité de vente.

LES MISSIONS

En entreprise:

- Vendre et commercialiser des produits ou des services,
- Gérer un rayon,
- Participer au management,
- Organiser une animation commerciale,
- Animer et gérer l'activité commerciale : point de vente, rayon ou service commercial d'une entreprise,
- Veiller à la gestion des flux et à la qualité du service client.

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller au mieux vos clients ou futurs clients.

Vous évoluerez soit dans une surface de vente ou au sein d'un service commercial sédentaire dans une entreprise.

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- Tous types de publics
Tous types de financements
Eligible au CPF
- Être titulaire d'un BAC **ou** d'un Titre homologué de niveau IV **ou** avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur

DURÉE

- 2 ans
- Formation en alternance

FINANCEMENT

- Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCA
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

LES MÉTIERS

- Responsable de boutique
- Manager adjoint
- Chef de rayon



LE CENTRE DE FORMATION

**ICS • INSTITUT DU COMMERCE
ET DES SERVICES**

- Des petits groupes, maximum 15 personnes
- Des projets adaptés aux besoins
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

SPECIALISATION

Distribution

- Participer au processus d'achat
- Mettre en place une action d'animation et en mesurer la performance
- Gérer la relation clients dans un contexte de drive
- Réaliser une vitrine thématique
- Mesurer les impacts des accords de distribution dans l'unité commerciale
- Accueillir en langue étrangère

LE PROGRAMME

EN CENTRE DE FORMATION

• 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
Exploiter les techniques du cross canal
Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions commerciales (traitement de texte, outil de présentation)
Appliquer une méthodologie de projet

• 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 et accompagner un collaborateur
Utiliser un agenda électronique

• 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
Apréhender l'e-commerce
S'initier aux outils de gestion de relation clients

• Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

Maîtriser les calculs commerciaux et analyser les résultats
Renseigner le tableau de bord et suivre l'activité
Respecter la réglementation commerciale fournisseur
Gérer les stocks, créer et passer les commandes

CONTACT

Institut du Commerce et des Services
CCI Nice Côte d'Azur

Formation Professionnelle
et Apprentissage

Tél. : 04 93 13 74 51

Immeuble Nice Premium

Entrée B, 61-63 av. Simone Veil - 06200 Nice

Email : icsformations@cote-azur.cci.fr

www.ics-formations.com



un réseau



un établissement

