

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE généraliste ou distribution

FILIÈRE : COMMERCE
NIVEAU 5
(anciennement Niveau III - équivalent BAC +2)

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT 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 OBJECTIFS

- 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.

LES MÉTIERS

- Responsable de boutique
- Manager adjoint
- Chef de département en grande distribution

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe

MODALITÉS D'ACCÈS

Public concerné

- Tous types de publics

Prérequis

- 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 de formation en alternance

Tarif et financement

- Tous types de financements, éligible au CPF
- Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

Inscription

- Sur dossier

GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE généraliste ou distribution



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.

CONTACT

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

Adresse : Immeuble Nice Premium
Entrée B, 61-63 Avenue Simone Veil -
06200 Nice

Tél. : 04 93 13 74 51

Email : icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
www.ics-formation.fr

juillet 2020

LE PROGRAMME

Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point

- 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
- Appréhender 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

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

L'ÉVALUATION

- Evaluation sous formes de contrôles continus et évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale devant un jury de professionnels

LA PÉDAGOGIE ACTIVE

- Apprentissage par la pratique : apprendre en faisant, mises en situation, mode projet, challenges