



Gestionnaire d'unité commerciale

Réseau Negoventis GUC

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation, le gestionnaire d'unité commerciale est capable de prendre en charge un univers produits et participer à son développement en magasin et en ligne, conseiller, vendre, fidéliser la clientèle et développer les prestations de services en s'appuyant sur les outils digitaux de l'entreprise. Il crée et développe un portefeuille clients et prospects. Il met en valeur l'offre, maîtrise les techniques de merchandising tout en respectant l'image de l'entreprise. Il collabore à l'organisation de l'équipe. Il analyse son marché, suit l'évolution de son chiffre d'affaires et des ses indicateurs de performance, pour être force de propositions.

Programme

Bloc 1 – Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale

Etudier l'offre et se positionner sur son marché / Analyser les expériences clients proposées par les concurrents / Repérer les tendances de consommation en émergence / Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente

Booster les ventes par des actions de promotions innovantes / Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale / Gérer un projet

Bloc 2 – Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal

Analyser les caractéristiques de ses clients / Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente / Conseiller, argumenter et vendre / Assurer le traitement des réclamations / Fidéliser ses clients /

Bloc 3 – Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale

Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting / Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration / Optimiser les commandes de produits / Contrôler la réception des produits

Bloc 4 – Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs / Veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité / Contrôler et optimiser la réalisation des activités / Gérer les conflits au sein de l'équipe / Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail



Les points forts de la formation

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- Intervention de Guest(professionnel), apprentissage en situation (magasin pédagogique) et hors les murs (sorties immersives)
- Accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation
- Possibilité de stage de 4 à 6 mois en Europe (ERASMUS+)

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

11 Mois dont 448 Heures en centre 3 Jours en entreprise

Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

Adresse

Site de Rennes/Bruz
 Campus de Ker Lann,
 6 Rue des frères Montgolfier, BP
 17201

35172 Bruz

<https://www.fac-metiers.fr/>



Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 4 (ou baccalauréat validé) ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution et répondre aux critères de sélection.

→ **Niveau d'entrée :** BAC - Niveau 4

↔ **Niveau de sortie :** BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel.

Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à septembre.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

Les sessions

Bruz

- Nous contacter



Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale. Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal. Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale. Collaborer à l'organiser du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe.

Perspectives métiers

Commercial sédentaire, Adjoint responsable de magasin de détail, Responsable de boutique, Adjoint responsable de rayon produits alimentaires, Responsable de rayon produits alimentaires, Adjoint responsable de rayon produits non-alimentaires, Responsable de rayon produits non-alimentaires...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne , rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 03/02/2026

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale -

CCI France

Code RNCP : 36141

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



BRUNET Emilie

emilie.brunet@fac-metiers.fr

Faculté des Métiers - CCI Ille-et-Vilaine - Campus de Ker Lann - N° SIRET 44150518700019 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann,6 Rue des frères Montgolfier,BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.fac-metiers.fr/>

CCI FORMATION
BRETAGNE