

# Gestionnaire d'unité commerciale

Réseau Negoventis GUC

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

À 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 de 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

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

Validation des acquis et de l'expérience/VAE

### Public cible

Tout public

### Durée

2 Années dont 800 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

### Adresse

**Quimper - EMBA**  
1 Avenue de la Plage des Gueux,  
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

## Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- Le cycle Gestionnaire d'unité commerciale fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE)



Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE



# 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

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise. Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter). Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygtales 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.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés), et initiale (dans son intégralité). Le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

## Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

## 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 : 23/01/2025

**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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contact



**BARTHELEMY Elisabeth**

[alternance@emba-bs.com](mailto:alternance@emba-bs.com)

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729  
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper  
Tél. : 02 98 10 16 16 - [alternance@emba-bs.com](mailto:alternance@emba-bs.com) - <https://www.emba-bs.com/>

## Les sessions



### Quimper

- Nous contacter