

Gestionnaire d'unité commerciale

GUC généraliste Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

PRÉSENTIEL

APPRENTISSAGE

Objectif de formation

En tenant compte de son environnement local et des évolutions du marché, le gestionnaire d'unité commerciale met en œuvre des actions commerciales et des opérations de marketing permettant de dynamiser ses ventes tout en respectant l'image de l'enseigne, de la marque. Il collabore à l'organisation du fonctionnement de son unité, à l'élaboration de son planning et celui des collaborateurs, veille au travail réalisé. Il gère la relation client en veillant à leur niveau de satisfaction et en contribuant à leur fidélisation. Il assure la gestion et le suivi administratif de son unité, suit l'évolution de son chiffre d'affaires et de ses ventes, propose des actions pouvant contribuer à les dynamiser.

Objectif(s) pédagogique(s)

Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente, participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe, optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale, assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

Programme

Bloc A - Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- MA1 - Assurer une veille commerciale de la concurrence
- MA2 - Identifier la demande sur son marché
- MA3 - Analyser l'offre sur son marché
- MA4 - Maîtriser les techniques de merchandising
- MA5 - Maîtriser les techniques de promotion du produit/service
- MA6 - Exploiter les techniques du cross canal
- MA7 - Utiliser les outils bureautiques dans les actions commerciales
- MA8 - Appliquer une méthodologie de projet

Bloc B - Participer à l'organisation de l'unité et à l'animation d'équipe

- MB1 - Organiser son temps et planifier son travail
- MB2 - Respecter le droit du travail applicable à son environnement
- MB3 - Adapter sa communication interpersonnelle
- MB4 - Accueillir un nouveau collaborateur
- MB5 - Accompagner quotidiennement un collaborateur

Bloc C - Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale

- MC1 - Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
- MC2 - Gérer une situation relationnelle atypique
- MC3 - Fidéliser sa clientèle
- MC4 - Respecter la réglementation commerciale clients
- MC5 - Le e-commerce
- MC6 - S'initier aux outils de GRC

Bloc D - Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- MD1 - Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

2 Année(s)

Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

Adresse

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

29000 Quimper

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

Contacts



CHERREY Valérie

02.98.10.16.01

valerie.cherrey

@bretagne-ouest.cci.bzh

MD2 - Utiliser un tableau de bord

MD3 - Analyser les résultats commerciaux

MD4 - Respecter la réglementation commerciale fournisseur

MD5 - Gérer les stocks

MD6 - Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur

Les plus

- Le cycle Gestionnaire d'unité commerciale - option spécialisée 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. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir attester :- d'un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou- de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

→ Niveau d'entrée : Niveau IV (BAC) ↔ Niveau de sortie : Niveau III (BAC+2)

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Le référentiel du diplôme de Gestionnaire d'Unité Commerciale est composé de 4 blocs de compétences et la prise en compte d'une pratique professionnelle pour les primo-apprenants. Le diplôme peut être obtenu en formation continue et initiale : - par blocs séparés, - dans son intégralité. Le primo-apprenant se définit par un candidat qui est en poursuite d'études, indépendamment d'un parcours en alternance. Pour les primo-apprenants, le référentiel intègre dans les deux cas une dimension professionnelle évaluée systématiquement selon deux modalités : - A partir d'une note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences - A partir de la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance reprenant le contenu du travail effectué en entreprise et mettant en application les acquis de la formation. Concernant le public salarié-exécutif, la validation du titre n'est pas soumise à l'évaluation professionnelle. La validation successive des 4 blocs entraîne la validation du titre complet. Certains modules de formation ne font l'objet d'aucune évaluation.

Diplôme obtenu

Diplôme : Gestionnaire d'unité Commerciale option généraliste

Modalités d'entrée

Tests et entretien de motivation.

Complément d'information

Code diplôme : 23827

Code CPF : Salarié: 247201, Demandeur d'emploi:

Code RNCP ou registre spécifique: 23827

Date et mise à jour des informations : 14/01/2019