

Gestionnaire d'unité commerciale

Réseau Negoventis GUC spécialisé buraliste

CPF

DIPLÔMANTE

PRÉSENTIEL

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 ou de la marque. Il collabore à l'organisation du fonctionnement de son unité, à l'élaboration de son planning et à celui d'un ou plusieurs collaborateurs, tout en veillant au travail réalisé. Le gestionnaire d'unité commerciale gère la relation client en veillant à leur niveau de satisfaction et en contribuant à leur fidélisation. Afin de contribuer au développement, il assure également la gestion et le suivi administratif de son unité en suivant l'évolution de son chiffre d'affaires et de ses ventes, et en proposant de nouvelles actions pouvant contribuer à les dynamiser.

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 la mise en œuvre des actions commerciales (traitement de texte, outil de présentation)
- MA8 - Appliquer une méthodologie de projet

Bloc B - Participer à l'organisation du fonctionnement 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
- 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

Spécialisation Buraliste

Le contrat de gérance - Le tabac - La presse - Les CHR (Café-Hôtel-Restaurant) - La gestion - Le merchandising - L'offre produit - Les relations fournisseurs - les achats

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

2 Années dont 994 Heures en centre 2646 Heures en entreprise

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

- 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** : BAC - Niveau 4

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

Modalités d'entrée

Tests et entretien de motivation.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

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.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

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.

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

Date et mise à jour des informations : 08/01/2024

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

Contact



CHERREY Valérie

v.cherrey@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 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter