

FIM,

Accélérateur de réussite.

negovent's

un pôle

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE – GUC



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au quotidien, le Gestionnaire d'Unité Commerciale :

- Met en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente,
- Participe à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe,
- Optimise la relation client au sein de l'unité commerciale,
- Assure la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale.

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et sera responsable de son chiffre d'affaires.



MÉTIER VISÉS

Débouchés en début de carrière :

- Adjoint(e) au chef de rayon non alimentaire/ adjoint(e) de magasin
- Chef(fe) d'équipe/ chef(fe) d'équipe junior/ chef(fe) de rayon junior
- Adjoint(e) au chef de rayon alimentaire
- Adjoint(e) au responsable de drive/ assistant(e) manager

À terme vous pourrez occuper des postes de :

- Responsable d'équipe, manager de rayon
- Responsable d'univers, responsable de magasin



VALIDATION

Diplôme de Niveau 5 (Bac +2) inscrit au RNCP
« Gestionnaire d'Unité Commerciale ». Code NSF 312P, fiche RNCP
n°36141, décision d'enregistrement du 26/01/2022.



CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

Être titulaire du Baccalauréat/Bac ou d'un titre niveau 4.

Pour postuler à cette formation de Gestionnaire d'Unité Commerciale, vous devez aimer le contact client, les challenges, avoir le goût de la gestion d'équipe, avoir des qualités de gestionnaire et une aisance relationnelle.

Pour les candidats post bac, après une terminale/ ou une réorientation:
Inscription pour le Gestionnaire d'Unité Commerciale sur Parcoursup



CAMPUS

Cherbourg, Granville



MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Validation par bloc de compétences
- Contrôles continus
- Épreuves terminales
- Compétences attestées dans le cadre d'une VAE



PROGRAMME

MISE EN ŒUVRE DES 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

CONSEIL, VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENTS DANS UN CONTEXTE OMNISCANAL

- 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

SUIVI DES VENTES ET GESTION DES 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 les réceptions des produits

COLLABORATION 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 aux respects 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

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : emmanuel.mahe@normandie.cci.fr



LES INFOS PRATIQUES

- Formation en alternance centre de formation/entreprises d'une durée de 24 mois (2 ans) avec une période d'application pratique en entreprise
- Le rythme de la formation est variable selon les sites. Veuillez nous consulter.
- Ce cursus est assuré en présentiel



FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation). Gratuit pour l'alternant
- De l'apprentissage (contrat d'apprentissage). Gratuit pour l'apprenti
- D'une Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE)

Les tarifs :

- Consultez notre site internet

**RETROUVEZ TOUTES LES INFOS
SUR NOTRE SITE**

