Campus Sud des Métiers

Groupe CCI NICE CÔTE D'AZUR



BAC +2
GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

TITRE RNCP - NIVEAU 5

OBJECTIFS

Cette formation de deux ans vise à développer les compétences nécessaires pour **piloter une unité commerciale**, **développer l'activité**, **gérer la relation client** et **contribuer à l'animation d'une équipe** dans un environnement omnicanal.

L'apprenant développera les compétences lui permettant de :

- Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing pour développer l'attractivité et les ventes de l'unité commerciale
- Conseiller, vendre et fidéliser les clients dans un contexte omnicanal
- Assurer le suivi des ventes, la gestion des stocks et des approvisionnements
- Analyser l'activité commerciale et contribuer à l'atteinte des objectifs de performance
- Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation de l'équipe

LES + DE LA FORMATION ET DU CAMPUS

- Un **acteur unique** à Nice
- Une **formation orientée management** visant à piloter un magasin
- Une **formation reconnue par l'Etat** délivrée par le réseau CCI France Negoventis
- Une **formation très professionnalisante** permettant d'évoluer très vite à des responsabilités
- Une **formation** permettant une poursuite d'études **vers un BAC +3**
- Des **formateurs professionnels** et **experts** du métier
- Une **boutique pédagogique** pour développer ses compétences en conditions réelles
- Un **campus moderne**, **connecté** et **accessible** par les transports

MÉTIERS VISÉS / DÉBOUCHÉS

- Assistant manager
- Chef de rayon/d'équipe junior
- Responsable d'univers / de rayon
- Adjoint de magasin

DURÉE

- **2 ans :** 1350 heures
- **1ère année :** 675 heures
- **2ème année :** 675 heures

LIEU

- **Nice – Campus Sud des Métiers**
  13 avenue Simone Veil – 06200 Nice

MODALITÉS ET RYTHME

- **En alternance**
- 1 semaine **campus** / 3 semaines **entreprise**
- **100% présentiel**

FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Plan de développement des compétences
- Projet de Transition Professionnelle
- Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance

PRÉREQUIS

Formation en 2 ans

- Être titulaire d'un bac ou d'un titre de niveau 4
- **Ou** avoir 3 ans d'expérience dans le secteur commerce

CERTIFICATION VISÉE

- **Diplôme :** Certification professionnelle de niveau 5
- **Code RNCP :** 36141
- **Organisme certificateur :** CCI France
- **Date d'enregistrement :** Décision de France Compétences en date du 26/01/2022

SUITE DE PARCOURS/PASSERELLE

- **Bachelor** Responsable de développement commercial (niveau Bac+3)
- **Bachelor** Responsable des commerces et de la distribution (niveau Bac+3)
- **Toute autre formation** de niveau 6 ou licence (Bac+3)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Campus accessible aux personnes en situation de handicap. Un **référent handicap** est à disposition sur demande. Toutes les adaptations nécessaires seront étudiées.

PROGRAMME

BLOC 1 : MISE EN OEUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING PHYGITALES DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Étudier 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
- Préparer et mettre en oeuvre une action commerciale

BLOC 2 : CONSEIL, VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENTS 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 : SUIVI DES VENTES ET GESTION DES STOCKS DE L'UNITÉ COMMERCIALE (uniquement en année 2)

- 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

BLOC 4 : 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

INSCRIPTION - MODALITÉS D'ACCÈS

1. Candidature :
   - Inscription sur Parcoursup (si éligible)
   - Dépôt du dossier en ligne sur campussuddesmetiers.com
2. Retour dans les 48 heures et choix d'une date de convocation
3. Passage des tests de positionnement & Entretien individuel
4. Validation de l'admission par le jury et envoi du dossier d'inscription au cours de la semaine suivant les épreuves
5. Retour du dossier complet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude de cas
- Mises en situation professionnelle
- Dossier écrit avec soutenance devant un jury
- Obtention du titre par la validation de chacun des blocs de compétences composant la certification

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie active et collaborative
- Atelier de mise en pratique
- Pédagogie professionnalisante : alternance théorie et pratique en entreprise, cours dispensés par des formateurs experts métiers
- Accompagnement pédagogique et professionnel en entreprise

RÉSULTATS - 2025/2026

** Année 2024/2025*

- **100%** de **taux de réussite**
- **80%** de **taux d'insertion*** à 6 mois
- **88%** de **taux de satisfaction** apprenants

csm
Campus Sud des Métiers



Marco ROSELLI
Chargé de Relation Client
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com

Juillet 2026