

Filière Commerce GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE généraliste ou distribution



Niveau 5 (anciennement III - équivalent BAC+2)
Diplôme reconnu par l'État inscrit au Répertoire
National des Certifications Professionnelles (RNCP)



Public

Cette formation est ouverte à tous les profils
Diplôme accessible par la VAE



Prérequis

Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau 4



Financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation :
coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO



Durée et date

2 ans de formation en alternance



Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur www.campusdesmetiers.com
Test de positionnement et entretien de motivation

LA FORMATION

La formation Gestionnaire d'Unité Commerciale est un tremplin vers les métiers de la distribution et du management. Organiser un magasin ou une surface de vente, mettre en rayon, renseigner les clients et contrôler les activités seront vos missions au quotidien.

La formation vous permet de mieux comprendre votre environnement commercial, les techniques de management et d'organisation de votre unité de vente.

LES OBJECTIFS

- Vendre et commercialiser des produits ou des services
- Gérer un rayon
- Participer au management
- Organiser une animation commerciale
- Animer et gérer l'activité commerciale : point de vente, rayon ou service commercial d'une entreprise
- Veiller à la gestion des flux et à la qualité du service client

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller au mieux vos clients ou futurs clients. Vous évoluerez soit dans une surface de vente ou au sein d'un service commercial sédentaire dans une entreprise.

NOTRE PÉDAGOGIE

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

LES AVANTAGES

- Une formation commerciale généraliste qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier recherché tant en France qu'à l'international
- Un métier qui ne connaît pas la routine

LE PROGRAMME

MODULE 1 : METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPÉRATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE

- Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale
- Se positionner sur son marché
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
- Booster les ventes
- Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale
- Gérer un projet

MODULE 2 : PARTICIPER À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE

- Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- Conseiller, argumenter, vendre, fidéliser
- Fidéliser ses clients

MODULE 3 : OPTIMISER LA RELATION CLIENTS AU SEIN DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Suivi des ventes et gestion des stocks
- Suivi des indicateurs et reporting
- Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- Optimiser les commandes de produits
- Contrôler les réceptions des produits

MODULE 4 : ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Maîtriser les calculs commerciaux et analyser les résultats
- Renseigner le tableau de bord et suivre l'activité
- Respecter la réglementation commerciale fournisseur
- Gérer les stocks, créer et passer les commandes

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

MODULE 5 : SPÉCIALISATION DISTRIBUTION

- Participer au processus d'achat
- Mettre en place une action d'animation et en mesurer la performance
- Gérer la relation clients dans un contexte de drive
- Réaliser une vitrine thématique
- Mesurer les impacts des accords de distribution dans l'unité commerciale
- Accueillir en langue étrangère

LES MÉTIERS H/F

- Responsable de boutique
- Manager adjoint
- Chef de département en grande distribution

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études en Bac+3 Responsable de Développement Commercial ou Responsable de la Distribution

L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.

L'ICS

- Petits groupes, 15 personnes maximum
- Une formation dispensée par des professionnels du secteur
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

CSM
Campus Sud des Métiers

Groupe

CCI NICE
CÔTE D'AZUR

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage

icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53
Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Avril 2022

ICS
Institut du Commerce
et des Services