

TITRE PROFESSIONNEL GUC

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE



BAC +2



Découvrez
la formation



44%

Taux de réussite
moyen

100%

Taux d'insertion
à 6 mois

67%

Taux de satisfaction
apprenants

PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac,
Ou d'un titre de niveau 4,
Ou justifier de 3 ans d'expérience dans le secteur Commerce.

DURÉE ET DATE

2 ans.
D'octobre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

7541€ GRATUIT*

**Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance.*

SALAIRE DE L'APPRENANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €** (100% du SMIC)*.

**Sauf convention collective plus avantageuse.*

ADMISSION

Parcoursup (si éligible) **et** s'inscrire et déposer un dossier de candidature complet sur le site **campussuddesmetiers.com**.

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 5 (BAC+2)**

Code RNCP : 36141

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 26/01/2027

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Vendre et commercialiser des produits ou des services
- Gérer un rayon et les stocks
- Organiser une animation commerciale
- Analyser les résultats commerciaux
- Réaliser une veille concurrentielle du marché

PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers
- Contrôle continu (devoir écrit, évaluation orale, examen blanc) et Examen final

LE PROGRAMME

Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phytgiales de l'unité commerciale

- Étudier l'offre et se positionner sur son marché
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente

Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Conseiller, argumenter, vendre et fidéliser
- Assurer le traitement des réclamations

Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- Utiliser les outils bureautiques

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Analyser les résultats commerciaux de l'unité
- Déterminer les actions correctives à mettre en œuvre
- Gérer les stocks de produits

Une option facultative au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés

LES DÉBOUCHÉS H/F

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

LES POURSUITES

- Bachelor Responsable de la Distribution Omnicanale (BAC+3)
- Bachelor Responsable de Développement Commercial (BAC+3)

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleurs entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

LA FILIÈRE ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

LES + DU CAMPUS

 Mobilité internationale

 Cafétéria et Food Truck

 1000 m² d'espaces sportifs

 Application mobile

 Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

 Transports de proximité

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

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



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
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

