



TFP GUC

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

BAC +2



Découvre
la formation



80%

Taux de réussite
moyen

100%

Taux d'insertion
à 6 mois

91%

Taux de satisfaction
apprenants

Données relatives à la filière ou la formation, pour l'année 2024-2025

PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac ou d'un titre de niveau 4,
Ou avoir 3 ans d'expérience dans le secteur du Commerce.

DURÉE ET DATE

2 ans.

D'octobre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

7 541 € GRATUIT*

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

SALAIRE DE L'APPRENTI

Entre **492 €** (27% du SMIC) et **1 823 €** (100% du SMIC)*.

*Sauf convention collective plus avantageuse.

ADMISSION

Parcoursup (si éligible) et s'inscrire 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

Titre à finalité professionnelle.

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

LES + DU CSM : pourquoi nous choisir ?

- 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

■ LE PROGRAMME

Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygital 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

■ 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 Développement Commercial (Bac+3)
- Bachelor Responsable de Commerces et de la Distribution (Bac+3)
- Licence (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 meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

■ LA FILIÈRE COMMERCE AU CAMPUS

La filière Commerce 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

CSM
Campus Sud des Métiers



Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients
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