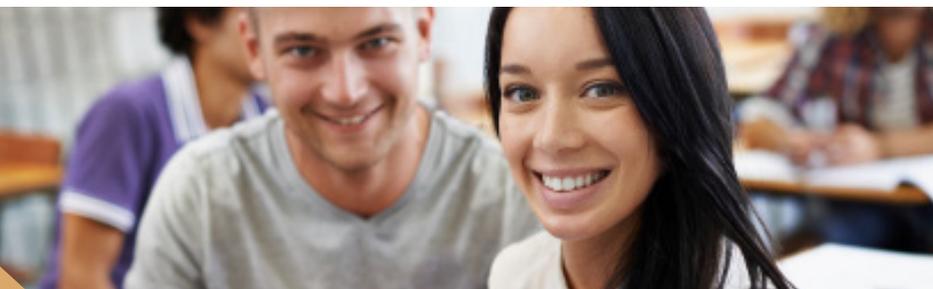


BAC+2

1
2
3
4
5
6
7
8
9
0



GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

MODALITÉS

1. Inscription sur Parcoursup
2. Validation du projet professionnel par une référente pédagogique
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE

952 heures sur 2 ans

LIEU

Besançon, Montbéliard, Pontarlier, Vesoul

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

☎ 03 81 25 25 70

✉ contact@imea.cci.fr

🌐 imea.info

Le(la) Gestionnaire d'Unité Commerciale gère tout ou partie de l'activité d'un centre de profit pouvant être un point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant ou une franchise.

PUBLIC CIBLE

- Jeunes, moins de 30 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation

PRÉ-REQUIS

- **Lycéens et étudiants** : être titulaire d'un bac ou d'un diplôme de niveau 4
- **Autre situation** : justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre en oeuvre les actions commerciales et **marketing** phygiales de l'unité commerciale.
- **Conseiller et vendre**, assurer la **gestion** de la relation clients dans un contexte omnicanal.
- Suivre les ventes et **gérer les stocks** de l'unité commerciale.
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe (**management**).

APRÈS LA FORMATION

En sortie de formation :

- Adjoint de point de vente
- Assistant manager
- Chef d'équipe
- Responsable d'équipe
- Adjoint au chef de rayon junior
- Adjoint au chef de rayon

Dans le cadre d'une évolution de carrière :

- Responsable de rayon
- Adjoint de magasin
- Responsable d'univers

PROGRAMME DE LA FORMATION

Rythme : lundi et mardi en formation

BLOC 1 • Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaes 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
- Gérer un projet

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

- 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

AUTRE • Techniques de recherche d'emploi, softskills

ÉQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Équipes pédagogiques expérimentées, qualifiées et formées aux méthodes pédagogiques digitales. Nos formateurs sont experts sur les enseignements métiers avec une solide expérience professionnelle en entreprise.

Face-à-face pédagogique avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de mises en situation et de visites en entreprise.

Salles informatiques, wifi, Environnement Numérique de Travail (ENT).

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

Contrôle continu, partiels écrits et oraux, évaluation professionnelle.

Validation par blocs de compétences.

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Niveau 5 «Gestionnaire d'unité commerciale» délivrée par CCI FRANCE enregistrée au RNCP sous le numéro 36141 par décision de FRANCE COMPETENCES en date du 26/01/2022.

Iméa

CCI SAÔNE-DOUBS

Bien plus qu'une école de commerce

imea.info   


Institut Supérieur d'Administration
CCI FRANCE COMPT

En partenariat avec

CCI FRANCE COMPT