



Gestionnaire d'Unité Commerciale BAC +2

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

EGC BUSINESS
SCHOOL
CENTREST-BOURG EN BRESSE BACHELOR

763 heures en CFA

Formation en 2 ans

Titre RNCP 36141

Prérequis

Justifier d'un diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé.

Ou

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Profil

Aimer le contact client, les challenges, avoir le goût de la gestion d'équipe, avoir des qualités de gestionnaires et une aisance relationnelle

Procédure d'admission

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance.

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

Taux de réussite

Résultat national en 2022 :
90%

Programme

BLOC 1: Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaes de l'unité commerciale

- Veille stratégique
- Optimisation de l'expérience client au sein de la surface de vente
- Mise en place d'actions de promotions innovantes
- Élaboration d'un PAC

BLOC 2: Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyse des caractéristiques de ses clients
- Personnalisation de l'accueil sur les différents canaux de vente
- Diagnostic du besoin client et le fidéliser
- Assurer le traitement des réclamations

BLOC 3: Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Analyse des résultats et reporting
- Analyse des résultats et proposer des axes d'amélioration
- Optimiser les commandes et contrôler les réceptions de produits

BLOC 4: Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Gestion des conflits, de 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
- Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

Missions

Au quotidien, le/la gestionnaire d'unité commerciale :

- Met en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente
- Participe à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe
- Optimise la relation clients au sein de l'unité commerciale
- Assure la gestion et le suivi administratif

Il (elle) est en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et sera responsable de son chiffre d'affaires.

Débouchés

- Manager de rayon
- Adjoint chef de rayon alimentaire/non alimentaire.
- Adjoint de magasin spécialisation produits/services
- Responsable d'univers
- Conseiller commercial sédentaire

Modalité d'évaluation

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

Modalité pédagogique et d'alternance

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée.

75% du temps passé en entreprise et 25% en formation

Rythme d'alternance : Lundi, Mardi toutes les semaines (selon le planning donné en début d'année), sauf en décembre de janvier.

Contact

Adresse :

80 rue Henri de Boissieu
01000 BOURG EN BRESSE
04 28 02 18 50

Directrice Générale Déléguée

Florence BARTHOMEUF
f.barthomeuf@egc-centrest.fr

Assistante pédagogique

Fanny MERLE
f.merle@egc-centrest.fr