

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE SPÉCIALISÉ BURALISTE

Buraliste

OBJECTIFS

Le champ d'intervention du Gestionnaire d'Unité Commerciale spécialisé Buraliste se situe dans 3 domaines d'activité majeurs : vente-commerce, gestion administrative et financière et management opérationnel.

Au quotidien, le Gestionnaire d'Unité Commerciale anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit. Il assure la commercialisation de biens et/ou services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type d'entreprise, il est amené à participer au management d'une équipe.

MÉTIERS

Chef d'entreprise
Créateur ou repreneur de bureau de tabac
Tabac/presse - Bar/tabac
Vendeur/se en bureau de tabac
tabac/presse - bar/tabac

EMBA
Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure

**CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST**

ORGANISATION

PUBLIC

Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

VALIDATION

La formation GUC permet d'obtenir un Titre bac+2 (niveau III) inscrit au RNCP et reconnu par l'État.

LIEU DE FORMATION

EMBA-Quimper

MODALITÉS ET FINANCEMENT

En contrat d'apprentissage, les frais de formation sont pris en charge par la taxe d'apprentissage.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultants/formateurs issus de la fonction commerciale, ayant une solide expérience professionnelle en lien avec la thématique enseignée, garantissant une expertise, couplée d'une maîtrise des techniques pédagogiques.

CALENDRIER

Module de 980h de formation sur deux ans, soit 29 semaines en formation et 75 semaines en entreprise.



(BAC+2)

PROGRAMME

METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPÉRATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE

Assurer une veille commerciale de la concurrence
Identifier la demande sur son marché
Analyser l'offre sur son marché
Maîtriser les techniques de merchandising et les techniques de promotion du produit/service
Exploiter les techniques du cross canal

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

Organiser son temps et planifier son travail
Respecter le droit du travail applicable à son environnement
Accueillir un nouveau collaborateur
Accompagner quotidiennement un collaborateur

OPTIMISER LA RELATION CLIENTS AU SEIN DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
Gérer une situation relationnelle atypique
Fidéliser sa clientèle
Respecter la réglementation commerciale clients
E-commerce
Anglais

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

Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
Utiliser un tableau de bord et analyser les résultats commerciaux
Respecter la réglementation commerciale fournisseur
Gérer les stocks
Créer et suivre un tableau de bord

SPÉCIALISATION BURALISTE :

La vente de tabac
la presse
La gestion d'un commerce de proximité
Connaissance des nouveaux marchés.

CONTACT

02.98.10.16.01

Valérie CHERREY
valerie.cherrey@bretagne-ouest.cci.bzh

Loëzia MAZEYRAT
loezia.mazeyrat@bretagne-ouest.cci.bzh