

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

OBJECTIFS

Le champ d'intervention du Gestionnaire d'Unité Commerciale se situe dans 3 domaines d'activités 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.

MÉTIER S

Conseiller commercial vente
Attaché commercial
Chef de rayon/adjoint à la vente
Responsable des ventes
Technicien de la gestion administrative des ventes
Chef de département commercial
Responsable de magasin
Chef d'entreprise, commerçant

ORGANISATION

PUBLIC

Être 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 Répertoire National des Certifications Professionnelles et reconnu par l'État.

LIEU DE FORMATION

EMBA-Quimper

MODALITÉS ET FINANCEMENT

Contrat de professionnalisation ou période de professionnalisation. Les frais de formation sont pris en charge par un OPCA.

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.

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 CLIENT 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

CALENDRIER

Module de 805h de formation sur deux ans, soit 24 semaines en formation et 80 semaines en entreprise.

CONTACT

02 98 10 16 01

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

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



(BAC+2)



LUDIVINE, ÉTUDIANTE

À l'âge de 24 ans, je décide de mettre ma situation professionnelle entre parenthèses afin d'obtenir un diplôme. Grâce à la formation de Gestionnaire d'Unité Commerciale généraliste, dont les débouchés sont assez vastes, je me projette assez facilement sur les postes envisageables après cette formation, comme chef de rayon ou encore responsable de boutique. Ils répondent parfaitement à l'envie qui m'anime : autonomie, responsabilités et polyvalence.

À la suite de mon alternance, que j'ai vécue comme une entière collaboration avec ma tutrice, je me sens plus forte et prête à relever de nouveaux défis !

EMBA
Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure

CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST

negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX MÉTIERS COMMERCIAUX