

# (BAC+2)

PAGE-10

# Textile

## GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE SPÉCIALISÉ TEXTILE HABILLEMENT

### I OBJECTIFS

Le champ d'intervention du Gestionnaire d'Unité Commerciale spécialisé Textile 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.

### I MÉTIERS

- 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

### I 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

En contrat d'apprentissage ou période de professionnalisation, les frais de la formation sont pris en charge soit par la taxe d'apprentissage soit 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 pour adultes.

## I 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

### 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

### 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

### SPÉCIALISATION TEXTILE HABILLEMENT :

Tendance de la consommation et le marché du textile  
Matières Textile  
Étalage  
Merchandising textile  
Budget Achat  
Retouche  
Morphologie et colorimétrie  
Accessoires  
Maquillage

## I CALENDRIER

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

#### CONTACT

Valérie CHERREY  
valerie.cherrey@quimper.cci.fr  
02.98.10.16.01

Rozenn CHANVRY  
rozenn.chanvry-le-pape@quimper.cci.fr  
02.98.10.16.12



### LISENN, ÉTUDIANTE

Après des études en licence littérature et civilisations étrangères, j'ai souhaité me réorienter vers une filière commerciale. Après plusieurs mois de recherche, je découvre que l'EMBA propose un diplôme Gestionnaire d'Unité Commerciale spécialisation Textile et Habillement. Cette option, si singulière et très prisée des recruteurs, m'a interpellée et j'ai tout de suite demandé mon dossier d'inscription ! J'ai trouvé mon alternance rapidement et cela m'a permis d'entrer sur le marché du travail immédiatement en me garantissant un diplôme au bout de ces deux années.

En alternance, les enseignants sont des professionnels de leurs domaines et ils nous font partager théorie et expérience personnelle pour nous ouvrir de plus larges horizons que dans un parcours académique en initial !



**EMBA**  
Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure

