

TITRE

NIVEAU 4

# TITRE MANAGER COMMERCIAL\*



Campus  
du Lac

Une école  
CCI BORDEAUX GIRONDE

## ADAPTABLE, POLYVALENT ET AUTONOME

Le titulaire du titre Gestionnaire d'une Unité Commerciale est un professionnel qui met en place des actions commerciales et des opérations marketing sur un point de vente. L'adaptabilité et l'autonomie sont primordiales pour assurer le bon fonctionnement de l'unité et l'animation de l'équipe.

### MÉTIERS VISÉS :

- Adjoint(e) au chef de rayon alimentaire/adjoint(e) de magasin
- Chef d'équipe/ Chef d'équipe junior/ Chef de rayon junior
- Adjoint(e) au chef de rayon alimentaire
- Adjoint(e) au responsable de drive/ assistant(e) manager

### PRÉ-REQUIS

- Jeune de 16 à 29 ans révolus (ou 15 ans sous conditions)
- Niveau 4 validé ou 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce

## POSTULER

Inscription en ligne sur :

[campusdulac.com](https://campusdulac.com)



# UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

## FOCUS SUR :

- Mettre en oeuvre des actions commerciales et marketing.
- Conseiller, vendre et gérer la relation client omnicanale.
- Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale.
- Manager une équipe.

## MODALITÉS :

- 15 mois en alternance

## LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun.
- Travaux de groupe en mode projet.
- Accompagnement aux examens.
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale.
- Sorties pédagogiques.
- Mobilité post apprentissage

## RECRUTEMENT :

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

NOUVEAU DIPLÔME !

START  
& BOOST

# PROGRAMME

## BLOC 1 :

### MISE EN ŒUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING PHYGITALES DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Etudier 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
- Préparer et mettre en oeuvre une action commerciale

## BLOC 2 :

### CONSEIL, VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENTS DANS UN CONTEXTE OMNICAL

- 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

\*Titre RNCP : Gestionnaire d'Unité Commerciale