

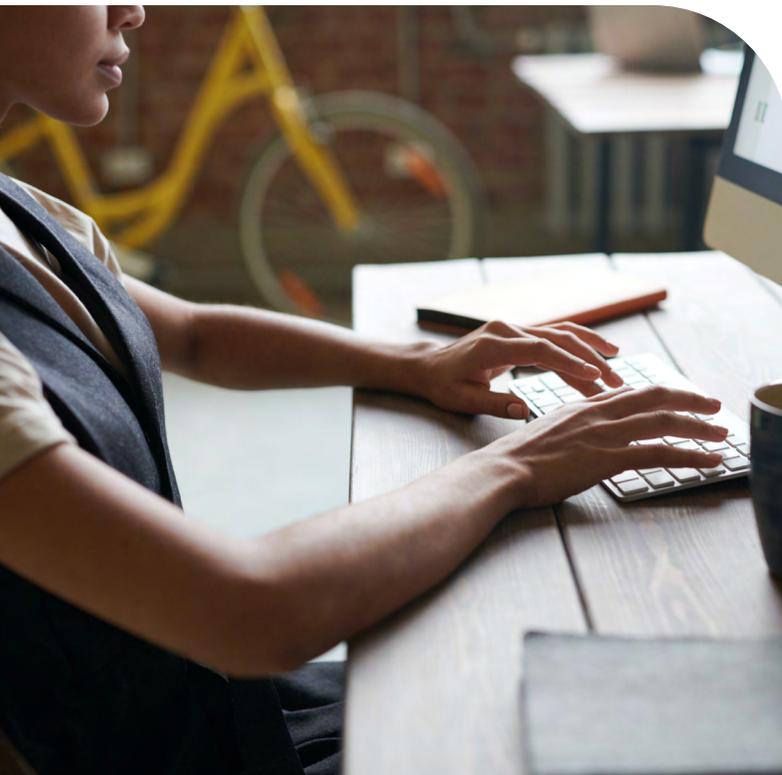
BAC +2

NIVEAU 5

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Titre RNCP 36141 : Gestionnaire d'Unité Commerciale, délivré par CCI France, réseau Negoventis

CAMPUS DE BORDEAUX



ADAPTATION, AUTONOMIE & POLYVALENCE

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

PRÉREQUIS

- Niveau 4 validé ou 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION - ACTIONS DE VAE - APPRENTISSAGE



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 :

- Alternance : 15 mois

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

100 % TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

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 œuvre une action commerciale

BLOC 2 :

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

- 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