



2023

Taux de réussite : 100 %
Taux d'insertion : 50 %

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

Notre GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Code fiche : 36141 Certificateur : CCI France Échéance : 21/01/2027 Référentiel : RNCP36141 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +2

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISANT

CPF



**RNCP
NIVEAU 5
RECONNU PAR L'ÉTAT**



- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier, entretien de motivation et satisfaire aux tests (français/mathématiques/culture générale)



- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 jours par semaine au centre



- 2 ans
- 760 heures



- Ajaccio
- Porto-Vecchio



Objectifs

Former aux savoir-faire permettant d'occuper immédiatement des emplois du commerce et de la distribution. Préparer en 2 ans aux différents métiers du commerce, de la distribution et des services. Répondre à la demande des entreprises en personnels immédiatement opérationnels capables d'évoluer vers des fonctions d'encadrement dans les entreprises commerciales et de distribution : chefs de rayon, responsable des ventes, chefs de département, chefs de secteur, responsables de magasin...

Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Étudier l'offre et se positionner sur son marché
- Analyser les expériences client 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

- Conseiller, argumenter et vendre
- Assurer le traitement des réclamations
- Fidéliser ses clients

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer des reportings
- Analyser les résultats et proposer des pistes d'amélioration
- Optimiser les commandes de produits
- Contrôler les réceptions des produits

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation de l'équipe

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
- Veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités

Conseil, vente et gestion de la relation client dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme reconnu par l'État (niveau 5) Gestionnaire d'unité commerciale
- La certification est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence professionnelle
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale



PROFIL DU CANDIDAT

- Avoir un esprit d'analyse et de synthèse
- Grande adaptabilité
- Sens du service et du contact client
- Goût pour le travail d'équipe



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable de rayon
- Manager d'univers
- Manager des ventes
- Assistant directeur magasin
- Assistant commercial