

## CONDITIONS pour postuler

Justifier d'un baccalauréat validé ou diplôme de niveau 4 (IV)

**OU** Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution

**et** Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS) pour les apprentis : 95 € /an

## Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription en ligne auprès des écoles :



## Pour continuer...

L'insertion professionnelle est visée prioritairement. Possibilité néanmoins de poursuivre en :

- BAC+3 NEGOVENTIS (inscrit au RNCP) Responsable de Distribution Omnicanale
- BAC+3 NEGOVENTIS (inscrit au RNCP) Responsable de Développement Commercial

[ecoles.dordogne.cci.fr](http://ecoles.dordogne.cci.fr)

## Les écoles



**CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !**

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

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



APPRENTISSAGE  
FORMATION INITIALE  
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle  
12, avenue Henry Deluc  
24750 Boulazac-Isle-Manoire  
T. 05 53 35 72 72  
[contact@ecoles.dordogne.cci.fr](mailto:contact@ecoles.dordogne.cci.fr)



## Les écoles



## BAC+2 Gestionnaire d'unité commerciale



Des formations



2 ans

**COMMERCE  
MANAGEMENT**



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

- Etudier l'offre, la concurrence 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
- Gérer un projet

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

- Analyser les caractéristiques et données personnelles de ses clients dans le respect du RGPD
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- 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 le reporting
- Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseur
- Optimiser les commandes produits et gestion des stocks à l'aide d'outils numériques

## COLLABORATION À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE

- Améliorer le fonctionnement opérationnel de l'unité commerciale
- Organiser le planning des collaborateurs
- Contrôler les activités réalisées
- Former un ou plusieurs collaborateurs en situation de travail
- Résoudre les conflits interpersonnels
- Mettre en œuvre les réglementations et dispositifs qualitatifs et sanitaires (QHSE)

## OBJECTIFS de la formation

Le gestionnaire d'unité commerciale occupe un poste opérationnel tourné vers la relation clients. Il est chargé de développer le chiffre d'affaires via un plan d'actions commerciales et marketing phygitaux conforme à la stratégie de l'entreprise.

Il étudie, conseille et fidélise la clientèle à l'aide d'outils numériques. Il optimise le merchandising, gère les stocks, suit les résultats et fait le reporting nécessaire. Il participe à la gestion courante du point de vente et veille à la réglementation sanitaire.

Il contribue à l'animation de l'équipe (planning, missions, formation) en vue d'optimiser l'organisation de l'unité commerciale.

## Le PUBLIC

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage (749 h de formation sur 2 ans). Pas de limite d'âge pour les apprentis en situation de handicap.
- Alternant sous contrat de professionnalisation : 749 h de formation en centre sur 2 ans.
- Tout public en Formation Continue Exécutive : Salarié ou demandeur d'emploi (nous consulter)

## QUEL TYPE de structure ?

Le gestionnaire d'unité commerciale exerce son activité au sein d'un centre de profit, point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant, une franchise ou une succursale.

Les entreprises peuvent être issues du commerce de gros, du commerce, de la grande distribution mais aussi de l'hôtellerie-restauration, de l'informatique, internet, etc.

## Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée
- Diplôme du Réseau CCI France Négoventis reconnu par l'Etat, titre inscrit au RNCP à niveau 5 (III), bac+2
- Rythme de l'alternance : 3 jours en entreprise / 2 jours au CFA.
- 2 ans
- Début de la formation à l'École : septembre

## Le PROFIL

- Goût réel pour les métiers de la Relation Client
- Sens des responsabilités
- Écoute
- Curiosité
- Travail en autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Sens de la communication
- Résistance au stress

## Au PROGRAMME...

- Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitaux du point de vente.
- Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe
- Optimiser la relation client au sein de l'unité commerciale dans un contexte omnicanal
- Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale.