

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 commerce / distribution
- Satisfaire aux épreuves de sélection
- Cotisation à l'Association AGIS : 5€/an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS)

Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription en ligne auprès des écoles :



Débouchés professionnels

Manager de rayon, Adjoint chef de rayon alimentaire / non alimentaire, Adjoint de magasin spécialisation produits / services, Responsable d'univers, Conseiller commercial sédentaire.

Poursuites possibles...

L'insertion professionnelle est visée prioritairement.

Toutefois, possibilité de poursuivre en :

- BAC+3 NEGOVENTIS Responsable de Distribution Omnicanale
- BAC+3 NEGOVENTIS Responsable de Développement Commercial

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !

Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE 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



Les écoles



BAC+2 Gestionnaire d'unité commerciale



Des formations



2 ans
Formation alternée et rémunérée

COMMERCE ET VENTE



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 OMNICAL

- 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. Pas de limite d'âge pour les apprentis en situation de handicap.
- Alternant sous contrat de professionnalisation
- 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 sur 2 ans.
- Diplôme du Réseau CCI France / Négoventis reconnu par l'Etat, titre inscrit au RNCP à niveau 5 (Bac+2)
- Rythme de l'alternance : 3 jours en entreprise / 2 jours au CFA.
- 752,50 heures réglementaires de formation
- 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.