

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

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 commerces et de distribution
- BAC+3 NEGOVENTIS Responsable de Développement Commercial

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CCI DORDOGNE

CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



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



CCI DORDOGNE

BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale



Des formations



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

2 ans

RNCP 36141

COMMERCE ET MANAGEMENT



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

- Étudier 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

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

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

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

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

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans. Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Parcours VAE : contactez la plateforme vae.gouv.fr
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF,... (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 en lien avec le référentiel.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée et rémunérée sur 2 ans.
- Diplôme du Réseau CCI France / Négoventis : titre **by CCI** reconnu par l'État de niveau V (Bac+2) inscrit au RNCP N°36141.
- 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...

- Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale
- Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale
- Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe.

COÛT de la formation

- Formation financée dans le cadre du dispositif légal de l'Apprentissage ou de la Formation Professionnelle Continue
- Tenue Professionnelle requise selon le Dress Code des Écoles
- Cotisation association AGIS : 5 € /an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus du CROUS).