

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Code RNCP :
36141



PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (IV) ou baccalauréat validé.
Et
Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans titulaire d'un bac toutes séries.



RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 5 (III).

FRAIS

- Gratuit et rémunéré pour l'apprenti
- CVEC cotisation obligatoire de l'Enseignement Supérieur
- Renseignements et tarifs sur : messervices.etudiant.gouv.fr
- Étudiants temps plein : 2800 €



ÉCOLE DE MANAGEMENT COMMERCIAL DU JURA

87 place de la Comédie
39000 LONS LE SAUNIER
03 84 86 42 03
contact@emc-jura.fr
www.emc-jura.fr

Titre certifié de niveau V (Bac+2), inscrit au Répertoire National

de la Certification Professionnelle



Durée : 2 ans / Rentrée en septembre

Rythme : 2 jours école / 3 jours entreprise

Accessible en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou sous statut étudiant : 833 h

OBJECTIFS

Le Gestionnaire d'unité commerciale gère l'activité d'un centre de profit, celui-ci pouvant être un point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant, une franchise ou une succursale.

- Il assure la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou de services.
- Il assure le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations en vigueur selon la nature des produits ou services.
- Il participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente de même qu'il veille à optimiser la gestion de ses stocks et/ou la mise à disposition de services.
- Selon la taille de son unité de vente, il peut avoir la responsabilité de l'animation d'une petite équipe.

Le Gestionnaire d'unité commerciale conduit son activité dans un contexte où les canaux de vente se multiplient et articulent points de vente physiques et digitaux.

DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et, est responsable de son chiffre d'affaires.

- Adjoint(e) de magasin spécialisation produits/services
- Assistant(e) manager
- Chef(fe) d'équipe
- Responsable d'équipe
- Responsable de magasin et magasin spécialisé
- Conseiller commercial sédentaire
- Adjoint(e) au chef de rayon alimentaire et non alimentaire
- Chef(fe) d'équipe junior
- Adjoint(e) au responsable de drive
- Chef(fe) de rayon junior
- Manager de rayon
- Responsable d'univers

POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilité de poursuite d'étude, pour ce diplôme, vers un BAC + 3 : Responsabilité Opérationnel Retail (ROR) ou Responsable de Développement Commercial (RDC)



Tous nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Programme

La formation est essentiellement dispensée par des professionnels, spécialistes de leur domaine d'intervention. Le cursus sur 2 ans, s'articule autour de 4 blocs de compétences.

BLOC 1 - Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygiales du point de vente

- Repérer le positionnement et la zone de chalandise des entreprises concurrentes implantées localement,
- Étudier les offres produits/services et prix pratiqués par les entreprises concurrentes,
- Analyser les parcours et expériences clients proposés par les enseignes concurrentes sur les canaux physiques et digitaux,
- Repérer les tendances en émergence et les facteurs influant sur les comportements d'achat,
- Organiser la surface de vente de l'unité commerciale,
- Mettre en place des outils d'aide à la vente numériques innovants,
- Définir de nouvelles idées de promotion des produits/services commercialisés par son enseigne,
- Déployer les outils de communication commerciale physiques et digitaux de son unité.

BLOC 2 – Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques des clients de l'unité commerciale.
- Mettre en œuvre une démarche d'accueil des clients de l'unité commerciale sur ses différents canaux de vente.
- Vérifier la mise en place des dispositions spécifiquement adaptées à l'accueil de la clientèle en situation de handicap sur les canaux de vente physiques et digitaux.
- Évaluer l'attitude à adopter à l'égard de chaque client.
- Analyser les attentes de ses clients.
- Développer un argumentaire sur les caractéristiques des produits/services proposés.
- Assurer un service après-vente.
- Contribuer à la fidélisation des clients.
- Vérifier le niveau de satisfaction des clients.

BLOC 3 – Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Vérifier les encaissements résultant de la vente des produits/services de l'unité commerciale.
- Assurer l'actualisation des indicateurs de suivi d'activité de l'unité commerciale.
- Analyser les résultats commerciaux de l'unité.
- Rechercher les causes de succès ou de méventes des différents produits/services.
- Déterminer les actions correctives à mettre en œuvre.
- Gérer les stocks de produits distribués dans l'unité commerciale.
- Passer les commandes de produits auprès des fournisseurs ou de la centrale d'achat de son enseigne.
- Contrôler la quantité et la qualité des produits livrés.
- Établir les documents nécessaires au règlement des produits livrés.

BLOC 4 – Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Participer à l'organisation du travail au sein de l'unité commerciale.
- Contribuer à l'élaboration de son planning et éventuellement celui d'un ou plusieurs collaborateurs.
- Veiller à la mise en œuvre des dispositions hygiéniques et sanitaires au sein de la surface de vente.
- Contrôler la réalisation des activités de l'unité commerciale.
- Proposer des solutions opérationnelles à mettre en œuvre.
- Résoudre les situations problématiques et les conflits interpersonnels au sein de l'unité commerciale.
- Former un ou plusieurs collaborateurs en situation de travail.

MODALITÉS DE CERTIFICATION

La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

Il y a une possibilité de certification partielle :

- ◆ Le candidat obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10, mais obtient une note inférieure à 8/20 dans un ou plusieurs blocs, il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20.
- ◆ Le candidat n'obtient pas 10 de moyenne générale, il n'obtient donc pas la certification totale, mais il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20.