

BAC+2

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE



OBJECTIFS 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 et sera responsable de son chiffre d'affaires.

COMPÉTENCES VISÉES

Au quotidien, le gestionnaire d'unité commerciale :

- Met en œuvre les **actions commerciales** et **opérations marketing** du point de vente
- Participe à l'**organisation du fonctionnement** de l'unité et à l'**animation d'équipe**
- Optimise la **relation clients** au sein de l'unité commerciale
- Assure la **gestion** et le **suivi administratif** de l'unité commerciale

MÉTIERS VISÉS

Débouchés en début de carrière :

- Adjoint(e) au chef de rayon / Adjoint(e) de magasin
- Chef(fe) d'équipe / Chef(fe) d'équipe junior / Chef(fe) de rayon junior
- Adjoint(e) au responsable de drive / Assistant(e) manager

À terme, vous pourrez occuper des postes de :

- Responsable d'équipe / Manager de rayon
- Responsable de magasin / Responsable d'univers

FINANCEMENTS & TARIFS

- **Gratuit pour les alternants** en contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation
- Financement individuel si aucun contrat n'a été signé avec une entreprise dans le cadre d'une alternance : 2800 € / an
- CVEC Cotisation obligatoire de l'Enseignement Supérieur : Renseignements et tarifs sur messervices.etudiant.gouv.fr

CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS


- Être titulaire du baccalauréat ou d'un diplôme de niveau 4
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

INFOS PRATIQUES

- Formation accessible en **contrat d'apprentissage**, **contrat de professionnalisation** ou sous statut étudiant
- 847 heures de cours sur 2 ans
- Rythme : **2 jours école / 3 jours entreprise**

VALIDATION

- Diplôme de niveau 5 (BAC+2) **reconnu par l'État**
- Titre inscrit au RNCP
- **Code RNCP : 36141**

 Tous nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap



ÉCOLE DE MANAGEMENT COMMERCIAL DU JURA

87 place de la Comédie

39000 LONS LE SAUNIER

03 84 86 42 03 - contact@emc-jura.fr



PROGRAMME

MISE EN OEUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING PHYGITALES DU POINT DE VENTE

- 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 au respect 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



CERTIFICATION

- **Certification totale** 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).
- **Certification partielle :**
 - Si 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.
 - Si 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.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Équipe pédagogique de prestataires externes : Chefs d'entreprises, experts professionnels et cabinets de consulting en formation se réunissent pour transmettre leurs compétences terrain
- La formation a lieu principalement en face à face présentiel mais peut faire exception et laisser place à une organisation par Ateliers, groupes projets, apports théoriques, mises en situation, training examens, visites entreprises...
- Salle informatique, WiFi et outil collaboratif de gestion du projet de formation TRELLO



POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+3 Responsable de Développement Commercial (RDC)
- BAC+3 Responsabilité Opérationnel Retail (ROR)
- Bac+3 Chargé de Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance (CCPPBA)



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation par bloc de compétences :

- Contrôle continu
- Épreuves finales
 - Production d'écrits individuels et soutenances orales
 - Études de cas
 - Mise en situation relationnelle

RETROUVEZ TOUTES LES INFOS SUR NOTRE SITE



SUIVEZ NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

