



2023

Taux de réussite : 72%

Taux d'insertion : 90%

2022

Taux de réussite : 61.5%

Taux d'insertion : 100% (hors PE)



Notre GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Code fiche : 36141 Certificateur : CCI France Echéance : 26/01/2027 Référentiel : RNCP36141 Habilitation : former et organiser l'évaluation

Objectifs

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF



- Titulaire diplôme de Niveau 4 (Bac).
- Recrutement sur dossier, entretien de motivation, et satisfaire aux tests (français / mathématiques / culture générale)



- 2 jours par semaine en centre
- 3 jours par semaine en entreprise



- 2 ans
- 760 heures



- Ajaccio



Former aux savoir-faire permettant d'occuper immédiatement des emplois du commerce et de la distribution.

Préparer en 2 ans aux différents métiers du commerce, de la distribution et des services.

Répondre à la demande des entreprises en personnels immédiatement opérationnels capables d'évoluer vers des fonctions d'encadrement dans les entreprises commerciales et de distribution : chefs de rayon, responsables des ventes, chefs de département, chefs de secteur, responsables de magasin, etc.

Mettre en oeuvre les actions commerciales et opérations marketing 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 omnicanal
- Préparer et mettre en œuvre une action commerciale

Conseil, Vente et Gestion de la relations clients dans un contexte omnicanal

- 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

Collaborer 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



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 5) Gestionnaire d'Unité Commerciale
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale



PROFIL DU CANDIDAT

- Avoir un esprit d'analyse et de synthèse
- Grande adaptabilité
- Sens du service et du contact client
- Goût pour le travail d'équipe



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable de Rayon
- Manager d'Univers
- Manager des Ventes
- Assistant directeur magasin
- Assistant commercial