



GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

NIVEAU 5
BAC+2

Diplôme reconnu par l'État.

Découvrez la formation



Financement de la formation



Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation: formation prise en charge par l'entreprise et/ou OPCO.

Rémunération



Entre 27% et 100% du SMIC.

Public

Cette formation est ouverte à tous les profils.

Durée et date



2 ans de formation en alternance.

Prérequis



Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau 4.

Inscription



Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com

LE MÉTIER

Le gestionnaire d'unité commerciale met en œuvre les actions commerciales et les opérations de marketing phygitaux permettant de dynamiser les ventes tout en respectant l'image de l'enseigne ou de la marque.

Il assure la commercialisation de l'offre produits/services, optimise la relation clients afin de leur apporter satisfaction, et assurer la fidélisation. Il analyse l'évolution de son chiffre d'affaires, afin d'identifier les nouvelles actions pouvant contribuer à dynamiser les ventes.

Il collabore également à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale afin d'appréhender les techniques de management.

LES OBJECTIFS

- Vendre et commercialiser des produits ou des services
- Gérer un rayon
- Participer au management
- Organiser une animation commerciale
- Animer et gérer l'activité commerciale : point de vente, rayon ou service commercial d'une entreprise
- Veiller à la gestion des flux et à la qualité du service client

LA FORMATION

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

LES AVANTAGES

- Une formation commerciale généraliste qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier recherché tant en France qu'à l'international
- Un métier qui ne connaît pas la routine

LE PROGRAMME

Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phytgiales 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 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

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

- Maîtriser son offre et ses objectifs
- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Communiquer à l'oral
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

Bloc professionnel avec soutenance devant jury

LES DÉBOUCHÉS

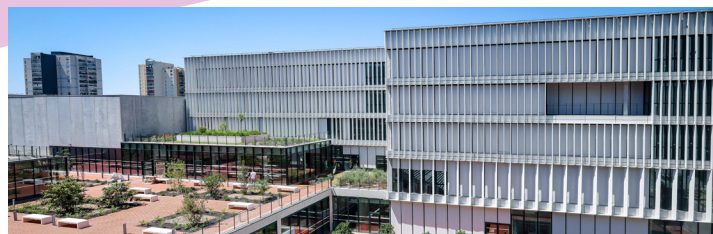
- Adjoint(e) de magasin
- Adjoint(e) au chef de rayon
- Responsable d'univers
- Conseiller(ère) commercial(e) sédentaire

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études en Bac+3 Responsable de Développement Commercial ou Responsable de Distribution Omnicanale

L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale



LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🏠 Possibilité de logement sur le Campus
- 🍽 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
• Actions de formation
• Bilans de compétences
• Actions de formation par apprentissage
• Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience