



GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

NIVEAU 5

BAC +2

Titre à finalité professionnelle CCI France
Diplôme reconnu par l'État



Une option facultative parmi :

- Marketing et Marketing digital
- Entrepreneuriat
- Communication et Evènementiel

Découvrez la formation



Public

Cette formation est ouverte à tout public

Prérequis

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre homologué de niveau 4
Ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur commerce

Durée et date

2 ans
Octobre à juillet

Financement de la formation

Pris en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance

Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC sauf convention collective plus avantageuse

Inscription

Parcoursup (si éligible) puis sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com, suivi de tests de positionnement et d'un entretien

LE MÉTIER H/F

Le gestionnaire d'unité commerciale 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. Il participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente et veille à optimiser la gestion de ses stocks et la mise à disposition de services.

LA FORMATION

Rythme de l'alternance : 1 semaine centre / 3 semaines entreprise.

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.

LES OBJECTIFS

- Vendre et commercialiser des produits ou des services
- Gérer un rayon et les stocks
- Organiser une animation commerciale
- Analyser les résultats commerciaux
- Réaliser une veille concurrentielle du marché

LES AVANTAGES

- Un large choix de secteurs d'activités pour effectuer l'alternance
- Des poursuites d'études variées
- Des cours dispensés par des professionnels du métier
- Le choix d'une option en fonction du projet professionnel

LE PROGRAMME

Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente

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

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Conseiller, argumenter, vendre et fidéliser
- Assurer le traitement des réclamations

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

- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- Utiliser les outils bureautiques

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Analyser les résultats commerciaux de l'unité
- Déterminer les actions correctives à mettre en œuvre
- Gérer les stocks de produits

Une option au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés

LES DÉBOUCHÉS H/F

- Adjoint de magasin
- Assistant manager
- Chef de rayon/d'équipe junior
- Responsable d'univers / de rayon

LES POURSUITES

- En interne au Campus : Responsable de distribution omnicanale (bac+3)
- Insertion professionnelle immédiate possible

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- **Juin - Juillet**



LES + DU CAMPUS

- Mobilité internationale
- 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
- Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS offre aux étudiants la possibilité de suivre des formations **du niveau Bac au Bac+3** pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution, de l'assistanat, du numérique, de l'informatique et du tourisme**. L'école propose des cursus en alternance et en statut temps plein, dispensés par des professionnels experts dans leurs domaines. Faites vos premiers pas en entreprise tout en poursuivant votre formation à l'école !

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



Marco Roselli
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28

Campus Sud des Métiers
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

Formation RNCP36141, publiée le 26/01/2022, valide jusqu'au 26/01/2027

Certifiée par CCI France