



## BAC+2

### GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Réf. : CDV-APP-08

#### NIVEAU 5 • BAC+2

#### MODALITÉS PRATIQUES

##### Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail YParéo <https://ypareo.occitanie.cci.fr>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

##### Tarif

Formation financée par France Compétences et les OPCO

##### Durée & rythme

777 h sur 2 ans

##### Lieux

ALÈS - MENDE - MONTPELLIER  
NARBONNE - NÎMES - SÈTE

##### Type de formation

Collective en face-à-face

##### Individualisation

Possibilité : OUI

##### Langue d'enseignement

Français

##### Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Le(la) Gestionnaire d'Unité Commerciale gère tout ou partie de l'activité d'un centre de profit pouvant être un point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant ou une franchise.

#### PUBLIC CIBLE

- Jeunes, entre 15 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation

#### PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

- EN POURSUITE D'ÉTUDES : Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau 4
- AUTRES SITUATIONS : Avoir 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Réaliser des études de concurrence
- Mettre en oeuvre les stratégies et techniques de promotion et de valorisation des produits et services initiés par la hiérarchie
- Organiser l'espace de vente et réaliser des actions commerciales
- Organiser le travail et le planning des collaborateurs, contrôler leur activité
- Gérer des situations à problème
- Transmettre des données administratives et sociales
- Identifier les caractéristiques des clients, accueillir, répondre aux besoins
- Conseiller les clients et réaliser la vente
- Optimiser le niveau de satisfaction des ventes et actions de promotion
- Proposer des actions correctives face aux méventes
- Participer et négocier des conditions de prestation auprès des fournisseurs

#### APRÈS LA FORMATION

##### LES MÉTIERS POSSIBLES

- En sortie de formation : Adjoint de point de vente, Assistant manager, Chef d'équipe, Responsable d'équipe, Adjoint au chef de rayon Junior, Adjoint au chef de rayon
- Dans le cadre d'une évolution de carrière : Responsable de rayon, Adjoint de magasin, Responsable d'univers

##### POURSUIVE D'ÉTUDES

- BAC+3 Responsable de la Distribution
- BAC+3 Responsable de Développement Commercial



## BAC+2 GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

### COMMERCE - VENTE DISTRIBUTION

82,3%

d'embauche 6 mois  
après l'obtention  
du diplôme

90,12%

de réussite aux examens

### CONTACTS

**ALÈS** T. 04 66 91 21 21  
ales@purple-campus.com

**MARGUERITES** T. 04 66 87 97 86  
marguerites@purple-campus.com

**MENDE** T. 04 66 49 43 97  
mende@purple-campus.com

**MONTPELLIER** T. 04 99 51 35 00  
montpellier@purple-campus.com

**NARBONNE** T. 04 68 44 18 07  
narbonne@purple-campus.com

**SÈTE** T. 04 67 46 28 28  
sete@purple-campus.com

### PARTENAIRE



Des formations



WWW.PURPLE-CAMPUS.COM



FACILITATEUR DE FORMATION



### PROGRAMME

#### METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPÉRATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier la demande sur les marchés
- Analyser l'offre de son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion du produit
- Exploiter les techniques du cross canal
- Appliquer la méthodologie de conduite de projet

#### PARTICIPER À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ ET À L'ANIMATION DE L'ÉQUIPE

- Organiser son temps et planifier son travail
- Respecter le droit du travail
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir un nouveau collaborateur
- Accompagner quotidiennement un collaborateur
- Utiliser les outils de planification d'activités

#### OPTIMISER LA RELATION CLIENT AU SEIN DE SON UNITÉ COMMERCIALE

- Fidéliser sa clientèle
- Maîtriser les étapes de la vente en face à face et à distance
- Gérer une situation relationnelle atypique
- Respecter la réglementation commerciale clients
- S'initier aux outils de GRC
- Anglais

#### ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Maîtriser les calculs commerciaux
- Utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs
- Gérer les stocks
- Créer et suivre les tableaux de bord avec un tableur

#### DÉVELOPPER SA MAÎTRISE PROFESSIONNELLE

- Conduire des projets en milieu professionnel

### EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Équipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle