



CCI Sud Formation
CFA OCCITANIE

100 diplômés
du **CAP** au **BAC+5**

16 établissements
en Occitanie

81,11% d'embauche
3 mois après
l'obtention
du diplôme

82,91% de réussite
aux examens

◀◀ PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation dans les 3 mois qui suivent le début du cycle de formation
- Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 29 ans révolus
- Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
- **EN POURSUITE D'ÉTUDE** : Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau IV
- **AUTRES SITUATIONS** : Avoir 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution

🎯 COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- 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

|| MÉTIER

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.

Diplôme de Niveau III du réseau NEGOVENTIS (BAC+2 validé par l'Etat N° JORF N°0208 du 07/09/16)

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 D'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

STATUT / COÛT DE LA FORMATION

STATUT > Salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation.

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par France Compétences et les OPCO.



DURÉE DE LA FORMATION

DURÉE > 777 h sur 2 ans

APRÈS LA FORMATION

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU SEIN DU RÉSEAU

→ BAC+3 Responsable de la Distribution

→ BAC+3 Responsable de Développement Commercial

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



OÙ FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation vous est proposée au sein de nos établissements de :

- **ALÈS** > T. 04 66 91 21 21
cfa.ales@sudformation.cci.fr
- **MENDE** > T. 04 66 49 43 97
j.charrade@sudformation.cci.fr
r.fleury@sudformation.cci.fr
- **MONTPELLIER** > T. 04 99 51 35 00
s.zermati@sudformation.cci.fr
- **NARBONNE** > T. 04 68 44 18 07
a.martinez@sudformation.cci.fr
- **NÎMES** > T. 04 66 87 97 86
recrutement.nimes@sudformation.cci.fr
- **SÈTE** > T. 04 67 46 28 28
c.rivalland@sudformation.cci.fr