



X11[®]

CAMPUS X11 AVENUE
à la rencontre de talents



BAC+2

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE



NIVEAU 5 • BAC+2

Code RNCP : 36141

MODALITÉS PRATIQUES

Contact

Stéphanie CAUSSE
05 65 59 59 21
06 71 38 00 97
s.causse@campus12avenue.fr

Accès

- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Inscriptions Parcoursup obligatoire

Lieu

Millau

Tarif

Formation financée par France
Compétences et les OPCO

Durée & rythme

805 heures sur 24 mois

Type de formation

Collective en face-à-face

Individualisation

Possibilité : OUI

Langue d'enseignement

Français

Accessibilité

Accès des publics en situation de
handicap

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 ou une RQTH

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

- Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale
- Conseiller et vendre, assurer la gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

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



CAMPUS X11 AVENUE
à la rencontre de talents

Campus X11e Avenue
Cité de l'Entreprise et de la Formation
38 bd de L'Ayrolle
12100 Millau

Inscription
Parcoursup



BAC+2 GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

COMMERCE - Vente DISTRIBUTION

75%

d'embauche 6 mois
après l'obtention
du diplôme

88%

de réussite aux examens
Filière Commerce Distribution Vente

CONTACT

Stéphanie CAUSSE
05 65 59 59 21
06 71 38 00 97
s.causse@campus12avenue.fr

38 Bd de l'Ayrolle
12100 Millau



PROGRAMME

MISE EN ŒUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING PHYGITALES DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Etudier 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
- Gérer un projet

CONSEIL, VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENTS DANS UN CONTEXTE OMNICAL

- 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

COLLABORATION 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 aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités
- Gérer les conflits au sein de l'équipe
- Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

PRATIQUE PROFESSIONNELLE EVALUATION MISSIONS EN ENTREPRISE

AUTRES

- Anglais

ÉQUIPES, 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



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes : actions de formation, actions permettant de valider les acquis de l'expérience, actions de formation par apprentissage.

