



# X11<sup>®</sup>

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](mailto: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 phygtales 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

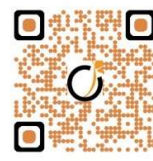
### APRÈS LA FORMATION

#### 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





## BAC+2 GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

### COMMERCE - Vente DISTRIBUTION

75%

d'embauche 6 mois  
après l'obtention  
du diplôme

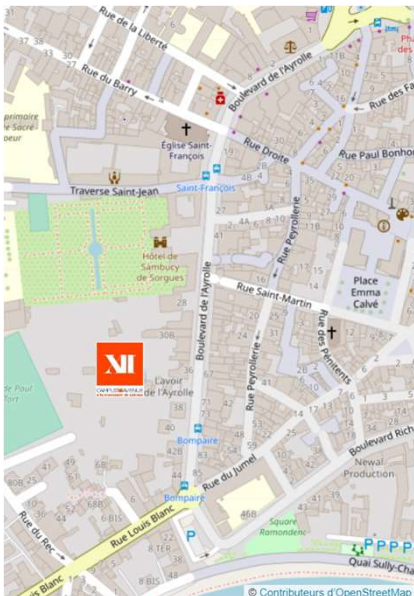
88%

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](mailto:s.causse@campus12avenue.fr)

38 Bd de l'Ayrolle  
12100 Millau



#### PROGRAMME

##### MISE EN ŒUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING PHYGTIALES 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.

