Ref. formation 202001078290

Manager Commerce - Gestionnaire d'unité commerciale - NEGOVENTIS

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT ENTREPRISES
MORALES Thierry
05.53.48.41.43
t.morales@sudmanagement.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Tout public titulaire du BAC ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP. Réussir les tests et entretiens de sélection. Signer un contrat d'alternance

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le titulaire du Bac+2 Manager Commerce - NEGOVENTIS, a pour objectif d'occuper un poste dans une unité commerciale physique ou virtuelle. Il est notamment au contact direct de la clientèle et mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ ou services correspondant à ses attentes. Il est en relation avec les fournisseurs mais également en charge de l'équilibre d'exploitation et de la gestion des ressources humaines.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 – Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale C.1.1 Repérer le positionnement et la zone de chalandise des entreprises concurrentes implantées localement C.1.2 Etudier les offres produits/services et prix pratiqués par les entreprises concurrentes C.1.3 Analyser les parcours et expériences clients proposés par les enseignes concurrentes sur les canaux physiques et digitaux C.1.4 Repérer les tendances en émergence et les facteurs influant sur les comportements d'achat C.2.1 Organiser la surface de vente de l'unité commerciale. C.2.2 Mettre en place des outils d'aide à la vente numériques innovants C.3 Définir de nouvelles idées de promotion des produits/services commercialisés par son enseigne C.4.1 Déployer les outils de communication commerciale physiques et digitaux de son unité Bloc 2 – Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal C.5 Analyser les caractéristiques des clients de l'unité commerciale C.6.1 Mettre en œuvre une démarche d'accueil des clients de l'unité commerciale sur ses différents canaux de vente C.6.2 Vérifier la mise en place des dispositions spécifiquement adaptées à l'accueil de la clientèle en situation de handicap sur les canaux de vente physiques et digitaux C.6.3 Evaluer l'attitude à adopter à l'égard de chaque client C.6.4 Analyser les attentes de ses clients, C.7.1 Développer un argumentaire sur les caractéristiques des produits/services proposés C.7.2 Assurer un service après-vente C.8.1 Contribuer à la fidélisation des clients C.8.2 Vérifier le niveau de satisfaction des clients Bloc 3 – Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale C.9.1 Vérifier les encaissements résultant de la vente des produits/services de l'unité commerciale C.9.2 Assurer l'actualisation des indicateurs de suivi d'activité de l'unité commerciale C.10.1 Analyser les résultats commerciaux de l'unité C.10.2 Rechercher les causes de succès ou de méventes C.11 Déterminer les actions correctives à mettre en œuvre C.12.1 Gérer les stocks de produits distribués dans l'unité commerciale C.12.2 Passer les commandes de produits C.12.3 Contrôler la quantité et la qualité des produits

…

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **Formation les mercredis + quelques semaines supplémentaires.**

Validation(s) Visée(s)

Gestionnaire d'unité commerciale - ***Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)***

Et après ?

Suite de parcours

Formation professionnalisante permettant une entrée immédiate sur le marché de l'emploi. Poursuite d'études néanmoins possible en Bac+3 Responsable de la Distribution Omnicanale.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00343147	du 06/09/2023 au 28/02/2025	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app
00414970	du 02/09/2024 au 27/02/2026	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app
00523888	du 01/10/2025 au 30/04/2027	Agen (47)	SUD MANAGEMENT		Non éligible	Contrat app