Ref. formation 202110104840

Titre Gestionnaire d'Unité Commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE
Sébastien PINEAU
06.63.16.76.76
contact@campus120.cci.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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance
Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap

Prérequis pédagogiques :

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé ou Justifier de trois années d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le gestionnaire d'unité commerciale est un futur professionnel, collaborateur au poste de vendeur, assistant(e) commercial(e), commercial(e) sédentaire...responsable d'un rayon, d'une boutique, d'un point de vente. Sa mission le conduit à conseiller iet orienter la clientèle au sein d'un point de vente. En accord direct avec la clientèle, il peut être force de propositions afin de tenir compte de l'attente des clients et l'évolution du marché. Sa clientèle peut être des particuliers et/ou des professionnels de tous secteurs.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 - Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale : - Étudier 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 - Préparer et mettre en œuvre une action commerciale Bloc 2 - Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal : - 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 Bloc 3 - 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

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Les diplômés peuvent poursuivre leurs études pour obtenir un diplôme de niveau 6 (BAC +3) comme par exemple : - Bachelor Responsable Développement Commercial - Bachelor Responsable de la distribution - Bachelor Responsable Développement Commercial Banque Assurance - Titre Professionnel Négociateur Gestionnaire Immobilier

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00254503	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	Contrat app
00340813	du 01/09/2023 au 30/06/2025	POITIERS (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	Contrat app
00423960	du 01/09/2024 au 30/06/2026	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	Contrat app

00537566	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	**CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE**	Non éligible	Contrat pro
00537567	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	**CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE**	Non éligible	Contrat app