

# Gestionnaire de l'unité commerciale

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ACTORIA  
dantonny  
05.46.97.28.70  
l.dantonny@charente-maritime.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  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4  
européen)

### Conditions d'accès :

Conditions d'admission • Être titulaire d'un  
diplôme certifié de niveau 4 (BAC ou autre) •  
Ou justifier de 3 années d'expérience dans le  
secteur commerce distribution

### Prérequis pédagogiques :

Qualités requises • Excellente motivation pour  
la gestion et l'animation commerciale •  
Aptitude aux responsabilités, au travail en  
équipe • Sens du service rendu au client

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le-la titulaire du Gestionnaire de l'Unité Commerciale prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il-elle assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant

## Contenu et modalités d'organisation

Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygitale 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 oeuvre une action commerciale • Informatique Word Excel Com écrite 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, 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 planning • Veiller aux respects des règles d'hygiène et sécurité • Contrôler et optimiser la réalisation des activités • Gérer les conflits au sein de l'équipe • Accompagner et former

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

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

## Et après ?

Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00512655	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Saintes (17)	ACTORIA		Non éligible	