



70 diplômes
du CAP au BAC+5

9 établissements :
Alès . Béziers
Carcassonne . Mende
Montpellier
Narbonne . Nîmes
Perpignan . Sète

85 %
d'embauche
3 mois après
l'obtention
du diplôme

87 %
de réussite
aux examens



PRÉ-REQUIS

- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise du commerce ou de la distribution disposant d'un ou plusieurs points de vente
- Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 25 ans
- Pour un contrat de professionnalisation : pas de limite d'âge
- EN POURSUITE D'ÉTUDE : Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau IV
- AUTRES SITUATIONS : Avoir 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Réaliser des études de concurrence
- Mettre en oeuvre les stratégies et techniques de promotion et de valorisation des produits et services initiés par la hiérarchie
- Organiser l'espace de vente et réaliser des actions commerciales
- Organiser le travail et le planning des collaborateurs, contrôler leur activité
- Gérer des situations à problème
- Transmettre des données administratives et sociales
- Identifier les caractéristiques des clients, accueillir, répondre aux besoins
- Conseiller les clients et réaliser la vente
- Optimiser le niveau de satisfaction des ventes et actions de promotion
- Proposer des actions correctives face aux méventes
- Participer et négocier des conditions de prestation auprès des fournisseurs

MÉTIER

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.

PROGRAMME

METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPÉRATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE

- ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE DE LA CONCURRENCE
- IDENTIFIER LA DEMANDE SUR LES MARCHÉS
- ANALYSER L'OFFRE DE SON MARCHÉ
- MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE MERCHANDISING
- MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE PROMOTION DU PRODUIT
- EXPLOITER LES TECHNIQUES DU CROSS CANAL
- APPLIQUER LA MÉTHODOLOGIE DE CONDUITE DE PROJET

PARTICIPER À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE

- ORGANISER SON TEMPS ET PLANIFIER SON TRAVAIL
- RESPECTER LE DROIT DU TRAVAIL
- ADAPTER SA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE
- ACCUEILLIR UN NOUVEAU COLLABORATEUR
- ACCOMPAGNER QUOTIDIENNEMENT UN COLLABORATEUR
- UTILISER LES OUTILS DE PLANIFICATION D'ACTIVITÉS

OPTIMISER LA RELATION CLIENT AU SEIN DE SON UNITÉ COMMERCIALE

- FIDÉLISER SA CLIENTÈLE
- MAÎTRISER LES ÉTAPES DE LA VENTE EN FACE À FACE ET À DISTANCE
- GÉRER UNE SITUATION RELATIONNELLE ATYPIQUE
- RESPECTER LA RÉGLEMENTATION COMMERCIALE CLIENTS
- S'INITIER AUX OUTILS DE GRC
- ANGLAIS

ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- MAÎTRISER LES CALCULS COMMERCIAUX
- UTILISER UN TABLEAU DE BORD
- ANALYSER LES RÉSULTATS COMMERCIAUX
- RESPECTER LA RÉGLEMENTATION COMMERCIALE FOURNISSEURS
- GÉRER LES STOCKS
- CRÉER ET SUIVRE LES TABLEAUX DE BORD AVEC UN TABLEUR

DÉVELOPPER SA MAÎTRISE PROFESSIONNELLE

- CONDUIRE DES PROJETS EN MILIEU PROFESSIONNEL

€ STATUT / COÛT DE LA FORMATION

STATUT > Salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation.

COÛT DE LA FORMATION > Formation financée par la Région, la CCI, la taxe d'apprentissage, les entreprises, ou par les OPCA.

🕒 DURÉE DE LA FORMATION

DURÉE > 770 h sur 2 ans

▶▶ APRÈS LA FORMATION

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AU SEIN DU RÉSEAU

➔ BAC+3 Responsable Manager de la Distribution

➔ BAC+3 Responsable de Développement Commercial

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

📍 OÙ FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation vous est proposée au sein de nos établissements de :

- **ALÈS** > T. 04 66 91 21 21
information.ales@sudformation.cci.fr
- **MENDE** > T. 04 66 49 43 97
j.charrade@sudformation.cci.fr
r.fleury@sudformation.cci.fr
- **NARBONNE** > T. 04 68 44 18 07
c.fiant@sudformation.cci.fr
- **MONTPELLIER** > T. 04 99 51 35 00
s.zermati@sudformation.cci.fr
- **SÈTE** > T. 04 67 46 28 28
c.rivalland@sudformation.cci.fr