



Distribution

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Titre RNCP reconnu par l'Etat - Niveau 5 (Bac+2)

15 mois / Octobre • 2 jours / semaine en formation • Présentiel & Distanciel (18 % de la formation)

QUELS MÉTIERS ?



Manager-euse de rayon



Manager-euse en magasin



Chef-fe de rayon



Responsable d'équipe



Adjoint-e responsable de magasin

NC

Poursuite d'étude

71 %

Réussite à l'examen*

*(2024)

NC

Insertion dans l'emploi à 6 mois*

*(2023)



CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public* :

- Personne de 18 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié-e.

Pré-requis :

- Etre titulaire d'un Bac ou titre de niveau 4 ou avoir 3 années d'expériences professionnelles dans le secteur d'activité commerce - distribution.

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur dossier de candidature et entretien individuel.

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e.

7 174 € pour les stagiaires de la formation professionnelle.

✉ distribution@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 85 44

STATUTS ET FINANCEMENTS :

DE 18 À 29 ANS :

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

Formation continue

TOUS PUBLICS :

- Stagiaire en formation professionnelle, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :



*Pour les personnes en situation de handicap, des référentes handicap sont à votre disposition pour adapter la prestation si nécessaire. ✉ referenthandicap@ifa-rouen.fr

CONTENU

★ Contrôles continu (30 %) - Epreuves de validation par bloc de compétences (70 %). Présentation écrite de travaux réalisés en entreprise et présentation orale devant jury, mise en situation professionnelle, études de cas d'entreprise.

Modules métier

Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaes de l'unité commerciale

Repérer le positionnement et la zone de chalandise, étudier les offres et prix, analyser les parcours et expériences clients des entreprises concurrentes

- Repérer les tendances
- Organiser la surface de vente
- Mettre en place des outils d'aide à la vente
- Définir de nouvelles idées de promotion
- Déployer les outils de com. commerciale.

🕒 245 h — 🎓 RNCP3614IBC01

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

Vérifier les encaissements • Mettre à jour les indicateurs de suivi d'activité

- Analyser les résultats commerciaux
- Rechercher les causes de succès ou de méventes
- Déterminer les actions correctives à mettre en œuvre
- Gérer les stocks
- Passer les commandes
- Contrôler la quantité et la qualité des produits livrés
- Etablir les documents pour le règlement des produits livrés.

🕒 168 h — 🎓 RNCP3614IBC03

Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

Analyser les caractéristiques des clients • Mettre en œuvre une démarche d'accueil des clients et évaluer l'attitude à adopter • Vérifier la mise en place des dispositions à l'accueil • Analyser les attentes des clients • Développer un argumentaire sur les produits/services • Assurer le service après-vente

- Contribuer à la fidélisation
- Vérifier le niveau de satisfaction des clients.

🕒 175 h — 🎓 RNCP3614IBC02

Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Participer à l'organisation du travail • Contribuer à l'élaboration du planning

- Veiller à la mise en œuvre des dispositions hygiéniques et sanitaires
- Contrôler la réalisation des activités
- Proposer des solutions opérationnelles à mettre en œuvre
- Résoudre les situations problématiques et les conflits interpersonnels
- Former les collaborateurs.

🕒 140 h — 🎓 RNCP3614IBC04

Au terme de la formation je serai capable de :

Gérer l'activité d'un centre de profit et assurer la commercialisation, le conseil et la vente, le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising.

- **Mettre en œuvre des actions commerciales** et marketing phygitaes de l'unité commerciale
- **Conseiller, vendre et gérer la relation clients** dans un contexte omnicanal
- **Suivre les ventes et gérer les stocks**
- **Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale** et à l'animation d'équipe

Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation.

Être opérationnel

- Le phygital, fidéliser et concrétiser l'achat, suivre les ventes et gérer les achats, collaborer et organiser.

Sélectionner les compétences à valider

- Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.