



Distribution

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

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

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

QUELS MÉTIERS ?



Manager de rayon



Manager en magasin



Chef de rayon



Responsable d'équipe



Adjoint responsable de magasin

NC

Poursuite d'étude*

*2023

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

Formation continue

TOUS PUBLICS :

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

TOUS PUBLICS :

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

En partenariat avec :



PROGRAMME

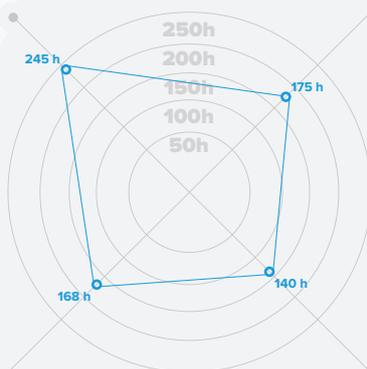
☛ Contrôles continus (30 %) - Epreuves de validation par bloc de compétences (70 %)

Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phytogales de l'unité commerciale

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché, analyser les expériences clients, repérer les tendances de consommation en émergence, merchandising, animation commerciale, gestion de projet, communication omnicanale.

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, techniques de vente, droit commercial, 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 du planning des collaborateurs, droit du travail, veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité, contrôler et optimiser la réalisation des activités, gérer les conflits au sein de l'équipe, accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

Au terme de la formation je serai capable de :

Le gestionnaire d'unité commerciale gère l'activité d'un centre de profit, celui-ci pouvant être un point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant, une franchise ou une succursale. Il participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente.

- Assurer la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou de services sous la responsabilité d'un chef de zone ou de produits, d'un responsable commercial ou en lien direct avec la direction générale de l'enseigne ou de la marque qu'il représente
- Assurer le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations en vigueur selon la nature des produits ou services
- Participer à la gestion administrative et financière courante du point de vente, tout en veillant à optimiser la gestion des stocks et/ou la mise à disposition de services
- Avoir la responsabilité de l'animation d'une petite équipe

Les + de la formation

Une formation assurée par des professionnels du métier, privilégiant les mises en situation et permettant d'être opérationnel pour :

Le phytogal

- Mettre en oeuvre les actions commerciales et les opérations de marketing phytogales permettant de dynamiser les ventes de son unité tout en respectant l'image de l'enseigne ou de la marque.

Fidéliser et concrétiser l'achat

- Assurer la commercialisation de l'offre produits/services de l'unité commerciale, en optimisant la relation avec ses clients afin de leur apporter satisfaction, de les fidéliser et de concrétiser leur intention d'achat.

Suivre les ventes et gérer les achats

- Assurer le suivi des ventes et la gestion des achats de l'unité commerciale afin d'identifier les nouvelles actions pouvant contribuer à les dynamiser et d'opérer les commandes garantissant la mise à disposition des produits/services à ses clients.

Collaborer et organiser

- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale en élaborant les plannings et en animant l'équipe de travail afin d'assurer une gestion optimale de la surface de vente.