



CODE CPF : XXXXXX



PRÉREQUIS

- Titulaire d'un diplôme ou titre de niveau bac (niveau 4) et d'1 année d'expérience professionnelle dans les métiers du commerce et de la relation client

RECRUTEMENT

- Dossier de candidature et entretien de motivation

PUBLIC

- Jeune de 18 à 29 ans
- Adulte de + 29 ans
- Salarié-e
- Demandeur d'emploi

TYPE DE CONTRAT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation continue

CALENDRIER

- Classique : Octobre
- Région : Mai et Novembre

DURÉE (parcours personnalisable)

- Classique : 12 mois
- Région : 9 mois

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- En présentiel et / ou en distanciel

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- Classique : 2 jours en centre/3 jours en entreprise
- Région : 12 semaines de stage

NIVEAU DE SORTIE

- Bac + 2 (niveau 5)

TARIFS

- A partir de 5700 €

Une formation du réseau :



Un institut de formation en alternance



Taux de réussite à l'examen
(Chiffres 2021)

NC

Taux de rupture
(Chiffres 2021)

NC

Taux de poursuite d'étude
(Chiffres 2021)

NC

Taux d'insertion dans l'emploi à 6 mois
(Enquête RNCP - Chiffres 2021)

NC

MÉTIERS

- Manager de rayon
- Manager en magasin
- Manager métier
- Chef de rayon
- Responsable d'équipe

MISSIONS

Le-la **Gestionnaire d'Unité Commerciale** gère l'activité d'un centre de profit : rayon d'une grande ou moyenne surface, magasin indépendant, franchise ou succursale. Il-elle assure la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou services sous la responsabilité d'un chef de zone ou de produits, d'un-e responsable commercial-e ou en lien direct avec la direction générale de l'enseigne ou de la marque qu'il représente. Il-elle assure 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. Il-elle participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente de même qu'il-elle veille à optimiser la gestion de ses stocks et/ou la mise à disposition de services.

Il-elle conduit son activité dans un contexte où les canaux de vente se multiplient et articulent points de vente physiques et digitaux. Il-elle doit faire preuve d'innovation, en mettant en place des actions et techniques mobilisant les nouvelles technologies.

Selon la taille de son unité de vente, il-elle peut avoir la responsabilité de l'animation d'une petite équipe.

JE M'INFORME

JE PASSE LES
ENTRETIENS

JE SIGNE MON
CONTRAT

1 2 3 4 5 6

JE CANDIDATE

JE RECHERCHE
MON ENTREPRISE

JE DÉBUTE MA
FORMATION

Conseil et accompagnement possible de l'IFA à chacune des étapes.

CONTENU DE LA FORMATION

4 blocs capitalisables

Bloc 1 : Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygitaes de l'unité commerciales

Bloc 2 : Conseil, vente et gestion de la relation clientèle dans un contexte omnicanal

Bloc 3 : Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

Bloc 4 : Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

A chaque projet, son parcours...

J'opte pour un parcours complet ou à la carte. **Proposées en blocs de compétences**, nos formations vous permettent (salariés et services RH) de construire un parcours professionnel adapté.

Selon votre situation, l'objectif est de :

- faire reconnaître vos compétences grâce à la VAE
- vous former à un métier en préparant un titre ou un diplôme dans son intégralité ou par blocs de compétences capitalisables.

STATUT ET FINANCEMENTS

La pédagogie de l'alternance est au coeur des pratiques de l'IFA. Nous déployons une offre de services et de formations adaptée à toutes les situations. **Un seul objectif** : répondre au besoin en compétences des entreprises et s'adapter au projet professionnel des futurs apprenants.

FORMATION CONTINUE

TOUS PUBLICS

- **Statut**
Stagiaire de la formation professionnelle
- **Coût / Financement**
Financement possible par la Région, Pôle Emploi, les OPCO, l'entreprise, le CPF, le CPF de transition, la ProA... selon la situation du futur stagiaire (DE, salarié, etc.). Le stagiaire peut bénéficier d'une protection sociale et d'une rémunération selon sa situation avant l'entrée en formation.

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

TOUS PUBLICS

- **Statut**
Salarié-e en CDD ou CDI
- **Coût / Financement**
Formation gratuite pour l'alternant-e. Prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'employeur. L'alternant-e bénéficie d'une rémunération versée par l'employeur.

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

JEUNES DE 16 A 29 ANS

- **Statut**
Salarié-e en CDD ou CDI
- **Coût / Financement**
Formation gratuite pour l'apprenti-e et l'employeur relevant du secteur privé. L'apprenti-e bénéficie d'une rémunération versée par l'employeur.

11 rue du Tronquet - BP 256
76130 Mont Saint Aignan

www.ifa-rouen.fr

accueil@ifa-rouen.fr

CONTACT

Sylvie FEUQUERE
02 35 52 85 44

distribution@ifa-rouen.fr

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

