



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

QUELS MÉTIERS ?



Manager de rayon



Manager en magasin



Chef de rayon



Responsable d'équipe



Adjoint responsable de magasin

NC

Poursuite d'étude*
*(2023)

83 %

Réussite à l'examen*
*(2023)

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.

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 :



En partenariat avec :

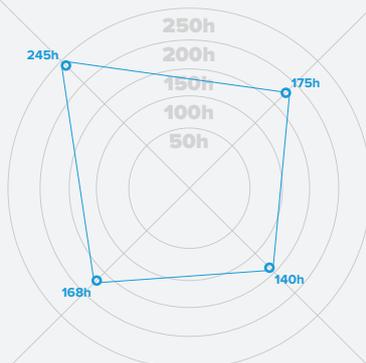


PROGRAMME — •

★ Contrôle continu (30 %) - Epreuves de validation de bloc (70 %)

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

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



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

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

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 de même.

- 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 me permettant d'être opérationnel pour :

- **Le phygital**
 - Mettre en oeuvre les actions commerciales et les opérations de marketing phygitaux 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.
- **Suivi des ventes et gestion des 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.