



## Le gestionnaire d'unité commerciale

- assure la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou de services,
- assure le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations en vigueur,
- participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente,
- veille à optimiser la gestion de ses stocks et la mise à disposition de services.

## ■ LA FORMATION

### Objectifs de la formation

- Former aux savoir-faire permettant d'occuper immédiatement des emplois en entreprise du commerce et de la distribution.
- Préparer en 2 ans aux différents métiers du commerce, de la distribution et des services.
- Répondre à la demande des entreprises en personnels immédiatement opérationnels capables d'évoluer vers des fonctions d'encadrement dans les entreprises commerciales et de distribution : chefs de rayon, responsables des ventes, chefs de département, chefs de secteur, responsables de magasin, etc.

### Prérequis

- Titulaire d'un Bac général, technologique ou professionnel ou d'un titre de niveau 4
- ou avoir 3 années d'expériences professionnelles dans le secteur d'activité commerce-distribution.

### Organisation :

- En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
- Pour les salariés ayant une expérience significative dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE.

### Rythme de l'alternance :

- 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise

### Validation :

- Titre certifié inscrit au RNCP n° 36141
- Reconnu par l'état de niveau 5
- Enregistré le 26/01/2022
- Délivré par CCI France 18750002000073

### Public

- Jeunes sous contrat d'apprentissage et de professionnalisation
- Salariés, demandeurs d'emploi
- Accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience
- Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap.

### Durée et date

- 2 ans (840 heures)
- De novembre 2024 à juin 2026

### Tarif :

- 0 € sous statut apprenti et alternant.
- Nous consulter** pour les autres statuts (stagiaires de la formation professionnelle, etc.)

### Métiers visés

- Responsable de Rayon
- Manager d'Univers
- Manager des Ventes
- Assistant directeur magasin
- Assistant commercial

## ■ LES INDICATEURS

Taux de réussite  (Chiffres 2023 consolidés du Réseau NEGOVENTIS) <b>90%</b>	Taux d'insertion professionnelle  (Chiffres 2023 consolidés du Réseau NEGOVENTIS) <b>80%</b>	Taux de poursuite d'études  (Chiffres 2023) <b>NC</b>	Taux de rupture  (Chiffres 2023) <b>NC</b>
--	---	---	---

## ■ LES MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Modalités** : Formation 100% en présentiel réalisée en alternance au CFA de la CCI du Pays d'Arles en entreprise.
- Délais** : Préinscription possible en continu. La signature du contrat d'apprentissage vaut inscription définitive. Des démarages tardifs sont possibles. Nous consulter.



## ■ LE PROGRAMME

La certification proposée par le CFA est organisée en **quatre blocs de compétences capitalisables**.

- **Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente**
  - Étudier l'offre et se positionner sur son marché
  - Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
  - Repérer les tendances de consommation en émergence
  - Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
  - Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
  - Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
  - Préparer et mettre en œuvre une action commerciale
- **Conseil, Vente et Gestion de la relations clients dans un contexte omnicanal**
  - Analyser les caractéristiques de ses clients
  - Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
  - Conseiller, argumenter et vendre
  - 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
- **Collaborer 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
  - 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

## ■ LES MODALITES D'EVALUATION ET DE CERTIFICATION

### Modalités d'évaluation :

- **Contrôle continu** (30%) tout au long de la formation et **examen final** (70%) au bout des 24 mois
- La certification proposée par le CFA est organisée en **quatre blocs de compétences capitalisables**.

La certification peut être obtenue par bloc séparé ou dans son intégralité. En cas d'échec, le candidat a la possibilité de repasser une fois les blocs non validés dans la limite de la date de la dernière délivrance possible de la certification indiquée sur la fiche RNCP.

### Validation :

- Titre certifié de Gestionnaire d'Unité Commerciale reconnu par l'état de niveau 5, enregistré au RNCP36141 le 26/01/2022 délivré par CCI France 18750002000073. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36141/>

## ■ LES MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES MOBILISES

- Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.
- La formation se déroule en alternance au sein de la CCIPA dans une salle équipée d'un vidéo projecteur, d'un tableau blanc, d'une connexion Wi-Fi et de tablettes.



## ■ 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 phytale** : mettre en œuvre les actions commerciales et les opérations de marketing phytales 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.

## ■ SUITE DE PARCOURS POSSIBLE

Possibilité de compléter votre parcours avec les formations suivantes :

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale (réseau Negoventis)

## ■ ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- L'ensemble de nos locaux est adapté aux personnes en situation de handicap.
- Un accompagnement spécifique est prévu avec notre référent handicap.

## ■ LES CONTACTS

Coordinateur pédagogique : Thierry HALLER

Assistantes Administratives et commerciales : Cathy RICARD – Sandrine TIXIER

Référentes Handicap : Karinne BOUSQUET – Solen LE GOISTRE

Médiateur de l'apprentissage : Patricia MORENO

Une formation :



Un réseau



Contact : @ : [cfa@arles.cci.fr](mailto:cfa@arles.cci.fr) – Tél. : 04.90.99.08.08