



Formation en alternance

Gestionnaire D'unité Commerciale (Bac+2)



MISSIONS

- Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing phygiales du point de vente,
- Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal,
- Suivre les vente et gérer les stocks de l'unité commerciale,
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

MODALITES D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- Evaluation formative : Exercices, cas pratiques, mises en situations professionnelles, jeux de rôles
- Evaluation formative à la fin de chaque CCP : Livret ECF
- Evaluation en fin de formation : Validation par passage des examens de la DEETS. Possibilité de passer le titre complet ou de passer par CCP

MÉTHODES MOBILISÉES

- Appuis de documents à visée professionnelle
- Accompagnement individualisé
- Mobilisation d'outils numériques en soutien au présentiel
- Evaluation des acquis et de la satisfaction en clôture et Bilan de positionnement



COMPÉTENCES VISÉES

- A l'issue de la formation, le (la) candidat(e) sera en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et sera responsable de son chiffre d'affaires



PRÉ-REQUIS

- Justifier d'un diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé ou
- Justifier de 3 années d'expériences professionnelle dans le secteur d'activité commerce distribution.



DURÉE

1100 heures
(en 2 ans)

CONTENU DE LA FORMATION

PROGRAMME DÉTAILLÉ

La formation est composée de 4 blocs de compétences permettant d'accéder au diplôme de niveau 5

BLOC A

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

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- Repérer les tendances de consommation et 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
- Gérer un projet

BLOC B

Conseil, vente, gestion de la relation 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

BLOC C

Suivi des ventes et gestion de 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 produits
- Contrôler les réceptions des produits

BLOC D

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

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Utiliser un tableau de bord Analyser les résultats commerciaux Respecter la réglementation commerciale fournisseur
- Gérer les stocks
- Evaluation parcours total



VALIDATION

- Diplôme reconnu par l'Etat, titre inscrit au RNCP de niveau 5 (Bac+2).



TARIF

Sur demande de devis selon la durée prévue



HANDICAP

- Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite
- Accès à la formation et adaptation:

Contactez le référent handicap :
msinda@mayotte.cci.fr



Les + de la formation

- Certification VOLTAIRE
- Certification CLOE
- Certification PIX
- Phase de positionnement en amont de la formation



LIEU ET CONTACTS

Pôle formation CCI Mayotte : Immeuble Issoufali, Quai Issoufali, Dzaoudzi 97610 Mayotte

Sinda RAMADANI TOTO
Responsable CFA CCI Mayotte
TEL : 0639687223
MAIL : msinda@mayotte.cci.fr

Rachid OUSSENI
Coordinateur pédagogique
r.ousseni@mayotte.cci.fr
TEL : 0639 99 26 64