

# Gestionnaire d'Unité Commerciale

Formation en Alternance

Titre Professionnel inscrit au RNCP 36141/ Diplôme de niveau 5: BAC+2



Personne de 16-29 ans



Durée :  
2 ans



Certificateur :  
CCI France  
du 26-01-2022 au  
26-01-2027



Niveau requis :  
BAC ou diplôme de  
niveau 4



Tarif :  
Prise en charge AKTO,  
Prise en charge CNFPT.

## Présentation

Le (la) Gestionnaire d'Unité Commerciale assure 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.

## Objectifs

- Il (elle) participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente de même qu'il veille à optimiser la gestion de ses stocks et/ou la mise à disposition de services.

## Programme détaillé

### CCP 1 : Mise en œuvre des actions commerciales et marketing digitales 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

### CCP 2 : 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

### CCP 3 : Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place en équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils de management transversal

- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet évaluation parcours final

### CCP 4 : 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

## Modalités pédagogiques

Durée : 1100 heures en formation

Rythme :

- 1 semaine en formation
- 3 semaines en entreprise

Pédagogie et suivi :

- 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

Lieu de formation : CFA Dzaoudzi CCI Mayotte

## Prérequis

- Test d'entrée: écrit et oral
- Niveau terminale
- Signer un contrat d'alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation)

## Modalités d'évaluation

- Évaluation formative : cas-pratiques, mises en situations professionnelles, jeux de rôles
- Évaluation ECF : par bloc ou CCP
- Livret ECF
- Coaching de préparation intensive à l'examen
- Examen : validation par le jury de certification négoventis

# Gestionnaire d'Unité Commerciale

Formation en Alternance

Titre Professionnel inscrit au RNCP 36141/ Diplôme de niveau 5: BAC+2



## Pourquoi choisir la formation ?

**81,2%**

de nos apprentis obtiennent leurs diplômes

**97**

d'apprentis inscrits au CFA Commerces, Services et Industrie de Mayotte en 2023

**30%**

des apprentis font le choix de poursuivre leurs études

**18,7%**

taux d'interruption en cours de formation.

**6,2%**

de rupture des contrats en apprentissage

**56,4%**

des apprentis recommandent le CFA CISM

Informations de 2024/2025 partagées en décembre 2025

## Débouchés

Les types d'emploi accessibles :

- Manager de rayon, adjoint chef de rayon alimentaire/non alimentaire,
- Adjoint de magasin spécialisation produits/services,
- Responsable d'univers,
- Conseiller commercial sédentaire.

Évolution possible, vers des postes de :

- Adjoint Responsable de magasin
- Responsable de magasin

## Documents à joindre pour l'inscription :

### Phase de recrutement

- Carte d'identité, Passeport ou Titre de séjour **A JOUR**
- CV et lettre de motivation
- Attestation de sécurité sociale **A JOUR**
- Justificatif de domicile ou attestation d'hébergement (**- de 3 mois**)
  - RIB
  - 2 Photos d'identité récente
  - Attestation de pôle emploi à jour
  - Copie du dernier diplôme
  - Relevé de note
  - Test de positionnement
  - Questionnaire de motivation
  - Grille d'évaluation

### Phase d'inscription à la formation

- Attestation d'inscription à la formation
- CERFA signé (Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
- Convention de formation
- Dossier d'inscription CFA

## Contacts

### Responsable CFA

Mme Sinda RAMADANI TOTO,  
Mail : [msinda@mayotte.cci.fr](mailto:msinda@mayotte.cci.fr)

### Responsable pédagogique

Mme Laïla DJOUMOI,  
Mail: [L.Djoumoi@mayotte.cci.fr](mailto:L.Djoumoi@mayotte.cci.fr)

### Référent Qualité et Handicap

Mme Sinda RAMADANI TOTO,  
Mail : [msinda@mayotte.cci.fr](mailto:msinda@mayotte.cci.fr)

## Inscription

 [formation@mayotte.cci.fr](mailto:formation@mayotte.cci.fr)

 **06 39 99 26 64**



**Important :** Intégration en formation et signature de contrat possible jusqu'à 3 mois après la date d'entrée initiale