

Gestionnaire d'unité commerciale

GUC

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 2000268F — Mise à jour : 10 octobre 2024

Organisme responsable : CCI Finistère - École EMBA

Contenu

Objectifs

Le titulaire de la certification est capable de

- Élaborer, puis évaluer un plan d'actions commerciales adapté aux moyens et aux objectifs fixés par la direction
- Commercialiser son offre (produits / services) dans le respect de la stratégie commerciale de l'unité de vente
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales défini
- Comparer des propositions fournisseurs et sélectionner la meilleure offre
- Conduire des entretiens de négociation fournisseurs
- Participer à tout ou partie du processus de recrutement
- Animer et motiver son équipe au quotidien
- Réaliser et/exploiter un diagnostic externe / interne
- Proposer une stratégie marketing
- Réaliser/exploiter un diagnostic financier
- Conduire ou suivre un projet de développement / création d'activité commerciale
- Exploiter les données comptables de l'unité commerciale pour assurer le suivi des ventes, des achats, et des comptes clients/fournisseurs

Programme

Bloc 1 – Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale

- 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
- Gérer un projet

Bloc 2 – Conseiller, vendre et gérer la relation client 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 3 – Suivre les ventes et gérer les 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 la réception des produits

Bloc 4 – 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

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie

Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

Gestionnaire d'unité commerciale

Code RNCP : 36141

Métiers associés

D1301 — Management de magasin de détail

D1502 — Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1503 — Management/gestion de rayon produits non alimentaires

D1401 — Assistanat commercial

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1552532	Présentiel	Quimper	01/09/2024	29/06/2026
1826894	Présentiel	Quimper	31/08/2025	29/06/2027

Source : GREF Bretagne #2000268F