

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE SPÉCIALISÉ BURALISTE

PAGE-12

# Buraliste

## I OBJECTIFS

Le champ d'intervention du Gestionnaire d'Unité Commerciale spécialisé Buraliste se situe dans 3 domaines d'activité majeurs : vente-commerce, gestion administrative et financière et management opérationnel.

Au quotidien, le Gestionnaire d'Unité Commerciale anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit. Il assure la commercialisation de biens et/ou services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type d'entreprise, il est amené à participer au management d'une équipe.

## I MÉTIERS

Chef d'entreprise  
Créateur ou repreneur de bureau de tabac  
Tabac/presse - Bar/tabac  
Vendeur/se en bureau de tabac  
tabac/presse - bar/tabac

# EMBA

Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure



CCI MÉTROPOLITAINE  
BRETAGNE OUEST

## I ORGANISATION

### PUBLIC

Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

### VALIDATION

La formation GUC permet d'obtenir un Titre bac+2 (niveau III) inscrit au RNCP et reconnu par l'État.

### LIEU DE FORMATION

EMBA-Quimper

### MODALITÉS ET FINANCEMENT

En contrat d'apprentissage, les frais de formation sont pris en charge par la taxe d'apprentissage.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultants/formateurs issus de la fonction commerciale, ayant une solide expérience professionnelle en lien avec la thématique enseignée, garantissant une expertise, couplée d'une maîtrise des techniques pédagogiques.

## I CALENDRIER

Module de 980h de formation sur deux ans, soit 29 semaines en formation et 75 semaines en entreprise.

**(BAC+2)**

## I PROGRAMME

### METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPÉRATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE

Assurer une veille commerciale de la concurrence  
Identifier la demande sur son marché  
Analyser l'offre sur son marché  
Maîtriser les techniques de merchandising et les techniques de promotion du produit/service

### PARTICIPER À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE

Organiser son temps et planifier son travail  
Respecter le droit du travail applicable à son environnement  
Accueillir un nouveau collaborateur  
Accompagner quotidiennement un collaborateur

### OPTIMISER LA RELATION CLIENTS AU SEIN DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face  
Gérer une situation relationnelle atypique  
Fidéliser sa clientèle  
Respecter la réglementation commerciale clients  
E-commerce

### ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITÉ COMMERCIALE

Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité  
Utiliser un tableau de bord et analyser les résultats commerciaux  
Respecter la réglementation commerciale fournisseur  
Gérer les stocks

### SPÉCIALISATION BURALISTE :

La vente de tabac  
la presse  
La gestion d'un commerce de proximité  
Connaissance des nouveaux marchés.

#### CONTACT

Valérie CHERREY  
valerie.cherrey@quimper.cci.fr  
02.98.10.16.01

Rozenn CHANVRY  
rozenn.chanvry-le-pape@quimper.cci.fr  
02.98.10.16.12