

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

## I OBJECTIFS

Le champ d'intervention du Gestionnaire d'Unité Commerciale se situe dans 3 domaines d'activités 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

Conseiller commercial vente  
Attaché commercial  
Chef de rayon/adjoint à la vente  
Responsable des ventes  
Technicien de la gestion administrative des ventes  
Chef de département commercial  
Responsable de magasin  
Chef d'entreprise, commerçant



PAGE-8

(BAC+2)

**EMBA**  
Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure

 CCI MÉTROPOLITAINE  
BRETAGNE OUEST

  
negoventis  
LES FORMATIONS DES CCI  
AUX MÉTIERS COMMERCIAUX

## I ORGANISATION

### PUBLIC

Être 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 Répertoire National des Certifications Professionnelles et reconnu par l'État.

### LIEU DE FORMATION

EMBA-Quimper

### MODALITÉS ET FINANCEMENT

Contrat de professionnalisation ou période de professionnalisation. Les frais de formation sont pris en charge par un OPCA.

### 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.



**LUDIVINE, ÉTUDIANTE**

*À l'âge de 24 ans, je décide de mettre ma situation professionnelle entre parenthèses afin d'obtenir un diplôme. Grâce à la formation de Gestionnaire d'Unité Commerciale généraliste, dont les débouchés sont assez vastes, je me projette assez facilement sur les postes envisageables après cette formation, comme chef de rayon ou encore responsable de boutique. Ils répondent parfaitement à l'envie qui m'anime : autonomie, responsabilités et polyvalence.*

*À la suite de mon alternance, que j'ai vécue comme une entière collaboration avec ma tutrice, je me sens plus forte et prête à relever de nouveaux défis !*

## 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 CLIENT 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

## I CALENDRIER

Module de 805h de formation sur deux ans, soit 24 semaines en formation et 80 semaines en entreprise.

### 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