

BAC+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale



Campus Agen



Rythme Alternance sur 18 mois



Conditions d'admission Niveau 4 (BAC) minimum

Introduction

Le Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale (GUC), forme des professionnels capables de gérer une unité commerciale, qu'elle soit physique ou digitale.

Ce diplôme permet aux collaborateurs d'acquérir les compétences nécessaires pour attirer, accueillir et vendre des produits ou services aux clients. Le titulaire est également responsable de la gestion des fournisseurs, des ressources humaines, ainsi que de l'équilibre financier de son unité. Innovant, il utilise les nouvelles technologies pour optimiser le merchandising, la gestion des stocks et l'expérience client, tout en respectant les réglementations en vigueur.

Titre certifié de niveau 5 inscrit au RNCP 36141 – CCI FRANCE – Enregistré le 26/01/2022



- Mener des actions commerciales et marketing phygiales : Adapter l'offre en fonction du marché et utiliser des techniques innovantes pour attirer et fidéliser la clientèle.
- Optimiser le conseil, la vente, et la relation client : Identifier les besoins des clients, les conseiller efficacement, et gérer les réclamations sur tous les canaux.
- Suivre les ventes et gérer les stocks : Analyser les ventes, proposer des actions correctives, et gérer les stocks pour maximiser les marges.
- Organiser et animer l'équipe de l'unité commerciale : Coordonner les activités, gérer les plannings, et encadrer l'équipe pour améliorer l'efficacité opérationnelle.

Durée et Rythme

- 724,5 heures de formation sur 18 mois (103,5 jours) en contrat d'apprentissage. Entrées et sorties permanentes (nous consulter).
- Formation accessible au travers des dispositifs contrat de professionnalisation, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.
- 1 jour par semaine en formation (mercredi) et quelques semaines complètes sur 18 mois.
- Formation en présentiel

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).
- Equivalence : Diplôme de niveau 5 (Bac+2).
- Passerelles : pas de passerelle spécifique.



Méthodes pédagogiques

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle. Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises. Dans le respect du Référentiel de la formation Gestionnaire d'Unité Commerciale sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des conférences, des rencontres avec des professionnels, un apprentissage de la culture collaborative, des business games...

Le CFA est doté de 4 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

Bloc 1

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

- C.1.1 Repérer le positionnement et la zone de chalandise des entreprises concurrentes implantées localement
- C.1.2 Etudier les offres produits/services et prix pratiqués par les entreprises concurrentes
- C.1.3 Analyser les parcours et expériences clients proposés par les enseignes concurrentes sur les canaux physiques et digitaux
- C.1.4 Repérer les tendances en émergence et les facteurs influant sur les comportements d'achat
- C.2.1 Organiser la surface de vente de l'unité commerciale.
- C.2.2 Mettre en place des outils d'aide à la vente numériques innovants
- C.3 Définir de nouvelles idées de promotion des produits/services commercialisés par son enseigne
- C.4.1 Déployer les outils de communication commerciale physiques et digitaux de son unité

Méthodes pédagogiques

Bloc 2

Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- C.5 Analyser les caractéristiques des clients de l'unité commerciale
- C.6.1 Mettre en œuvre une démarche d'accueil des clients de l'unité commerciale sur ses différents canaux de vente
- C.6.2 Vérifier la mise en place des dispositions spécifiquement adaptées à l'accueil de la clientèle en situation de handicap sur les canaux de vente physiques et digitaux
- C.6.3 Evaluer l'attitude à adopter à l'égard de chaque client
- C.6.4 Analyser les attentes de ses clients,
- C.7.1 Développer un argumentaire sur les caractéristiques des produits/services proposés
- C.7.2 Assurer un service après-vente
- C.8.1 Contribuer à la fidélisation des clients
- C.8.2 Vérifier le niveau de satisfaction des clients

Bloc 3

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- C.9.1 Vérifier les encaissements résultant de la vente des produits/services de l'unité commerciale
- C.9.2 Assurer l'actualisation des indicateurs de suivi d'activité de l'unité commerciale
- C.10.1 Analyser les résultats commerciaux de l'unité
- C.10.2 Rechercher les causes de succès ou de méventes
- C.11 Déterminer les actions correctives à mettre en œuvre
- C.12.1 Gérer les stocks de produits distribués dans l'unité commerciale
- C.12.2 Passer les commandes de produits
- C.12.3 Contrôler la quantité et la qualité des produits livrés
- C.12.4 Etablir les documents nécessaires au règlement des produits livrés

Bloc 4

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

- C.13.1 Participer à l'organisation du travail au sein de l'unité commerciale
- C.13.2 Contribuer à l'élaboration de son planning
- C.14.1 Veiller à la mise en œuvre des dispositions hygiéniques et sanitaires au sein de la surface de vente
- C.14.2 Contrôler la réalisation des activités de l'unité commerciale
- C.15.1 Proposer des solutions opérationnelles à mettre en œuvre
- C.15.2 Résoudre les situations problématiques et les conflits interpersonnels au sein de l'unité commerciale
- C.15.3 Former un ou plusieurs collaborateurs en situation de travail

Pratique professionnelle et évaluations / Missions en entreprise

Évaluation

En cours de formation, chaque matière est évaluée sous forme de contrôle continu (devoirs écrits et évaluations orales, QCM, ...). Afin de valider les différents blocs concourant à l'obtention du Diplôme, 3 types d'évaluations sont prévues :

- Évaluations écrites (études de cas).
- Évaluation en entreprise par le Maître d'Apprentissage.
- Ainsi que des rapports écrits et soutenances orales devant un jury de professionnels.
- Obtention du diplôme à 500 points sur 1000 points.

Bloc 1 – Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygtales de l'unité commerciale – 196h – Dossier écrit + Oral de 20 min + 10 min d'échange

Bloc 2 – Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal – 175h – oral de 20 min / Etude de cas de 2h

Bloc 3 – Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale – 168h – Etude de cas de 3h

Bloc 4 – Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe – 140h – Etude de cas de 3h

Pratique professionnelle et évaluations / Mission en entreprise – Dossier + soutenance de 45 minutes

Les possibilités de débouchés

Poursuites d'études

Bac+3 Responsable de la Distribution Omnicanale (RDO)

...

Débouchés

Chef de rayon produits alimentaire (ROME : D1502) ou non-alimentaire (ROME : D1503)

Visual Merchandiser (ROME : B1301)

Responsable de drive (ROME : D1509)

E-merchandiser (ROME : D1506)

Animateur de site multimedia (ROME : E1101)

Responsable e-commerce (ROME : M1707)

Responsable de magasin (ROME : D1301)

Responsable de secteur / département (ROME : D1509)

Responsable e-commerce (ROME : M1707)

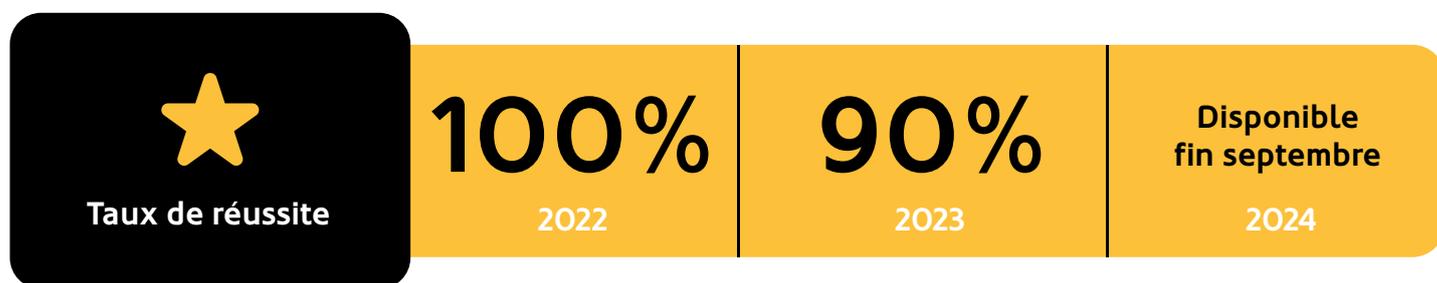
[Plus d'informations ici ==>>](#)



Financement

- Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 10 750€ sur 18 mois, coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation : 10 958€ sur 18 mois.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Il n'y a aucun reste à charge pour l'alternant.

Chiffres Clés



100%

Taux
de présentation
aux examens

65%

Taux
de poursuite
d'étude

81%

Taux
d'insertion
à 6 mois

12%

Taux
de
rupture

8%

Taux
d'abandon



SUD
Business School



Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.