

Gestionnaire d'Unité Commerciale

GUC - Niveau 5 (BAC + 2)

Vente - Management

DISPOSITIF

Contrat d'apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Promotion par l'alternance
CPF et CPF de transition professionnelle
VAE

LIEUX

La Garde, Campus de la Grande Tourrache
Saint Raphaël, Antenne CCI

PÉRIODE

De Septembre à Juin

DURÉE

800 heures réparties sur 24 mois

Objectifs

À l'issue de la formation l'apprenant sera en capacité de :

- Animer et gérer l'activité commerciale d'un centre de profit (service commercial d'une TPE/ PME, ...).
- Assurer la commercialisation de services, veiller à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise,
- manager une équipe

Débouchés

- Attaché commercial
- Conseiller commercial vente
- Assistant commercial

Admission

- Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau IV ou d'une expérience professionnelle significative dans

le secteur.

Admission sur dossier, entretiens de motivation et réussite aux tests.

Programme

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

- Assurer une veille commerciale
- Identifier la demande sur son marché
- Analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion
- Exploiter les techniques du cross-canal
- Utiliser les outils bureautique
- Appliquer une méthodologie de projet
- Anglais

PARTICIPER A L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITE ET A L'ANIMATION D'EQUIPE

- Organiser son temps et planifier son travail
- Respecter le droit du travail
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Organiser son temps et planifier son travail
- Respecter le droit du travail
- Adapter sa communication interpersonnelle





OPTIMISER LA RELATION CLIENTS AU SEIN DE L'UNITE 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
- Le E-commerce
- S'initier aux outils de la GRC

ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITE COMMERCIALE

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs
- Gérer les stocks
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur

Validation

-  Code fiche RNCP : [RNCP23827](#)
-  Projet tutoré
-  Examen final
-  Validation par bloc de compétences