

## Gestionnaire d'Unité Commerciale

Option Distribution - **GUC Spé - 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

834 heures réparties sur 24 mois

## Objectifs

A 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, veille 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

- Conseiller commercial vente
- Chef de rayon
- Vendeur Généraliste
- Vendeur Spécialiste

## Admission

- Etre 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
- Accueillir un nouveau collaborateur
- Accompagner quotidiennement un collaborateur

### ■ **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



## SPECIALISATION COMMERCE DISTRIBUTION

- Définir un assortiment
- Gérer les commandes
- Participer au processus d'achat
- Mettre en place une action d'animation et en mesurer la performance
- Gérer la relation clients dans un contexte de drive
- Réaliser une vitrine thématique
- Mesurer les impacts des accords de distribution
- Accueillir en langue étrangère
- Dossiers
- Oral langue étrangère

### Validation

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