



# BAC+2 Gestionnaire d'unité commerciale

**Formation en alternance | RNCP 36141 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 5 (niveau bac +2)**

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 26/01/2022 - CCI France



Le Gestionnaire d'Unité Commerciale gère une activité de centre de profit, qu'il s'agisse d'un point de vente permanent, éphémère, d'un rayon en grande surface, d'un magasin indépendant ou d'une franchise. Il optimise les performances et assure le bon fonctionnement de l'unité commerciale.

## TARIF

Formation financée par France  
Compétences et les OPCO

## DURÉE ET RYTHME

2 ans

## LIEUX

Albi, Alès, CCI Formation Gers à  
Auch, Carcassonne, Mende,  
Montpellier, Narbonne, Nîmes –  
Marguerittes, Perpignan, Sète,  
Tarbes

## ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées  
par Purple Campus se déroulent  
dans des conditions qui répondent  
aux exigences réglementaires et  
légales pour l'accueil des  
personnes en situation de  
handicap.

## PARTENAIRES



## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

### Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

### Pré-requis et niveau d'entrée

- En poursuite d'études : Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau 4
- Autres solutions : Avoir 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phytgiales de l'unité commerciale
- Conseiller et vendre, assurer la gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Possibilité de spécialisation en **SPA Manager** (*nous contacter pour plus d'informations*).

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

# 82,08%

de réussite aux examens en  
Gestion commerciale de Purple  
Campus

# 86,04%

d'embauche 6 mois après  
l'obtention du diplôme

## LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation  
possible.

## MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

**Validation**  
totale ou partielle par bloc ou  
certificat de compétences

**Évaluations**  
Contrôle continu / ponctuel  
Suivi en entreprise

**En fin de parcours**  
Délivrance de l'attestation de  
formation

## CO-TRAITANCE

Non

## ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**Formateurs experts**  
des domaines et qualifiés par  
Purple Campus dans le cadre de sa  
démarche Qualité

**Pédagogie active et multimodale,**  
analyse de cas concrets, mise en  
situation, travail personnalisé en  
entreprise...

**Salles de formation** équipées pour  
une pédagogie active – plateaux  
techniques, Environnement  
Numérique de Travail (ENT),  
logiciels métiers

## PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

### Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
- Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
- Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
- Gérer un projet

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

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- Conseiller, argumenter et vendre
- Assurer le traitement des réclamations
- Fidéliser ses clients

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

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
- Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- Optimiser les commandes de produits
- Contrôler les réceptions des produits

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

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
- Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités
- Gérer les conflits au sein de l'équipe
- Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

## APRÈS LA FORMATION

### Les métiers possibles

- En sortie de formation : Adjoint de point de vente, Assistant manager, Chef d'équipe, Responsable d'équipe, Adjoint au chef de rayon Junior, Adjoint au chef de rayon
- Dans le cadre d'une évolution de carrière : Responsable de rayon, Adjoint de magasin, Responsable d'univers

### Poursuite d'études

- BAC+3 Responsable de la Distribution
- BAC+3 Responsable de Développement Commercial

**PURPLE**  
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

