BAC+2 Gestionnaire d'unité commerciale

Formation en alternance | RNCP 36141 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 5

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
Stagiaire de la formation professionnelle : nous consulter

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

Negoventis
un réseau
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

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 phygitales 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

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

78,26%
de réussite aux examens en Gestion commerciale de Purple Campus

94,03%
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

Date de mise à jour : 19/10/2026