



ESC

RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE



Bac +2

Gestionnaire d'Unité Commerciale



Campus : **Agen**



Rythme : **Alternance sur 18 mois**



Admission : **Niveau 4 (Bac) minimum**

negoventis

un réseau



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

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

OBJECTIFS



- Mener des actions commerciales et marketing phygitaes : 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



724,5 h. - 18 mois
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de façon indépendante

RYTHME



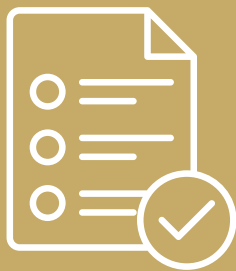
Présentiel
1 j/sem. (mercredi)
+ quelques semaines complètes dans l'année
25 pers. max

DATE DE RENTRÉE



Janvier 2027

CONDITIONS D'ADMISSION



- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP
- Réussir les tests et l'entretien de sélection
- Signer un contrat d'apprentissage / 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 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

Bloc de compétences

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

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

2 Bloc de compétences

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

- Analyser les caractéristiques des clients de l'unité commerciale
- Mettre en œuvre une démarche d'accueil des clients sur ses différents canaux de vente
- Vérifier la mise en place des dispositions adaptées à l'accueil de la clientèle en situation de handicap sur les canaux de vente physiques et digitaux
- Évaluer l'attitude à adopter à l'égard de chaque client
- Analyser les attentes de ses clients
- Développer un argumentaire sur les caractéristiques des produits/services proposés
- Assurer un service après-vente
- Contribuer à la fidélisation des clients
- Vérifier le niveau de satisfaction des clients

3 Bloc de compétences

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

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

4 Bloc de compétences

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

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

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
- Rapports écrits et soutenances orales devant un jury de professionnels

Obtention du diplôme à 500 points sur 1000 points.

ÉVALUATION



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

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

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

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

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

POURSUITES D'ÉTUDES

Bac +3 RCD

Bac +3 RDC

DÉBOUCHÉS

E-merchandiser (ROME : D1506).

Visual Merchandiser (ROME : B1301).

Responsable de drive (ROME : D1509).

Animateur de site multimedia (ROME : E1101).

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

Responsable e-commerce (ROME : M1707).

Responsable de magasin (ROME : D1301).

Responsable de secteur / département (ROME : D1509).

FINANCEMENT



- Contrat d'apprentissage : 10 750 € / 18 mois
- Contrat de professionnalisation : 10 958 € / 18 mois
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Aucun frais de formation n'est à la charge de l'alternant. Seule la CVEC reste due par l'étudiant

Taux de réussite



90 %

2023

Taux de réussite



91,7 %

2024

Taux de réussite



83,3 %

2025

Taux de
présentation
aux examens

100 %

Taux de
poursuite
d'études

40 %

Taux d'insertion
à 6 mois

à venir

Taux de
rupture

43 %

Taux
d'abandon

24 %

ACCESSIBILITÉ



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



ESC

RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE