



# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE SPÉCIALISATION COMMERCE DISTRIBUTION

**924 HEURES SUR 2 ANS**

Diplôme de niveau III (Bac + 2) reconnu par l'État  
et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles

En Alternance : contrat d'apprentissage ou de Professionnalisation, ou statut étudiant

## ➤ OBJECTIF DE LA FORMATION

Acquérir les compétences et pratiques des métiers du commerce et de la distribution : vente-commerce, gestion commerciale et financière et management d'équipe, soit dans une surface de vente (commerce de détail ou grande distribution), soit au sein d'un service commercial sédentaire d'une entreprise.

Postes pouvant être occupés : conseiller commercial vente, attaché commercial, technicien de la gestion administrative des ventes, chef de rayon, responsable des ventes.

## ➤ OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Être capable de :

- Gérer et commercialiser des produits ou des services
- Participer à la gestion d'équipe
- Gérer et développer un centre de profit

## ➤ MODALITÉS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Epreuves écrites (tests QCM)
- Entretien de motivation

## ➤ VALIDATION DE LA FORMATION

En fonction des résultats aux évaluations et examens, et pour les personnes ayant suivi le programme dans sa globalité CCI France délivrera un diplôme de niveau III Gestionnaire d'Unité Commerciale et de Distribution, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles et reconnu par l'État.

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

## SPÉCIALISATION COMMERCE DISTRIBUTION



### > PROGRAMME

- **BLOC A : METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPÉRATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE OU DE L'ENTREPRISE**  
Marketing stratégique / Marketing Opérationnel / Merchandising / Cross Canal / Conduite de projet
- **BLOC B : PARTICIPER À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE**  
Organisation et planification du travail / Droit du travail / Communication interpersonnelle / Gestion d'équipe
- **BLOC C : OPTIMISER LA RELATION CLIENT AU SEIN DE L'UNITÉ COMMERCIALE OU DE L'ENTREPRISE**  
Techniques de vente à distance et face à face / Fidélisation de la clientèle et GRC / Droit commercial / E-Commerce
- **BLOC D : ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITÉ COMMERCIALE**  
Gestion des stocks / Tableaux de bords liés à la gestion commerciale / Réglementation commerciale / Analyse des résultats commerciaux
- **BLOC PROFESSIONNEL : DÉVELOPPER SA MAÎTRISE PROFESSIONNELLE**  
Evaluation en entreprise / Mission en entreprise (dossier écrit et soutenance orale devant jury de professionnels)

### > PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ-REQUIS

Toute personne ayant BAC ou diplôme validé de niveau IV.

Pré-requis :

- Capacité d'adaptation
- Capacité à communiquer
- Sens de l'organisation

### > MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Intervenants professionnels du commerce et de la distribution
- Salles informatiques et plateforme E-learning
- Alternance de cours théoriques et pratiques
- Bilans pédagogiques

### > RYTHME DE L'ALTERNANCE

Deux jours de formation en centre par semaine (lundi et mardi), en dehors des périodes de forte activité commerciale (saison, fêtes de fin d'année, soldes...)

### > COÛT ET FINANCEMENT

- **Alternance**
  - Contrat d'apprentissage : le coût de la formation est pris en charge par le Conseil Régional Midi-Pyrénées Languedoc Roussillon
  - Contrat de professionnalisation : le coût de la formation est pris en charge par l'OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) dont dépend l'entreprise.
- **Candidat libre ou statut étudiant : 3 800 € par an**