# Gestionnaire d'unité commerciale

## GUC

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 2000268F — Mise à jour : 10 octobre 2024

Organisme responsable : **CCI Formation Finistère - Pôle vélo**

## Présentation de la formation

### Objectifs

Le titulaire de la certification est capable de

- Élaborer, puis évaluer un plan d'actions commerciales adapté aux moyens et aux objectifs fixés par la direction
- Commercialiser son offre (produits / services) dans le respect de la stratégie commerciale de l'unité de vente
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales défini
- Comparer des propositions fournisseurs et sélectionner la meilleure offre
- Conduire des entretiens de négociation fournisseurs
- Participer à tout ou partie du processus de recrutement
- Animer et motiver son équipe au quotidien
- Réaliser et/exploiter un diagnostic externe / interne
- Proposer une stratégie marketing
- Réaliser/exploiter un diagnostic financier
- Conduire ou suivre un projet de développement / création d'activité commerciale
- Exploiter les données comptables de l'unité commerciale pour assurer le suivi des ventes, des achats, et des comptes clients/fournisseurs

### Programme

**Bloc 1 – Mettre en œuvre les 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

**Bloc 2 – Conseiller, vendre et gérer la relation client 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

**Bloc 3 – Suivre les ventes et gérer les 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 la réception des produits

**Bloc 4 – Collaborer 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 au respect 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

## Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

**Niveau Bac général, pro ou techno, BP**

Niveau de sortie

**Niveau BTS - Bac +2**

### Liste des certifications

**Gestionnaire d'unité commerciale**

Code RNCP : 36141

### Métiers associés

**D1301** — Management de magasin de détail

**D1502** — Management/gestion de rayon produits alimentaires

**D1503** — Management/gestion de rayon produits non alimentaires

**D1401** — Assistanat commercial

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 1826894S | Présentiel | Quimper | 01/09/2025 | 30/06/2027 |

Source : GREF Bretagne #2000268F