Gestionnaire d'unité commerciale

Réseau Negoventis GUC

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26213596F — Mise à jour : 14 octobre 2026

Organisme responsable : **CCI Finistère - IFAC (CFA) Campus des métiers**

Présentation de la formation

Objectifs

A l'issue de la formation, le gestionnaire d'unité commerciale est capable de prendre en charge un univers produits et participer à son développement en magasin et en ligne, conseiller, vendre, fidéliser la clientèle et développer les prestations de services en s'appuyant sur les outils digitaux de l'entreprise. Il crée et développe un portefeuille clients et prospects. Il met en valeur l'offre, maîtrise les techniques de merchandising tout en respectant l'image de l'entreprise. Il collabore à l'organisation de l'équipe. Il analyse son marché, suit l'évolution de son chiffre d'affaires et des ses indicateurs de performance, pour être force de propositions.

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 de sortie
Sans niveau spécifique	**Niveau BTS - Bac +2**

Liste des certifications

Gestionnaire d'unité commerciale
Code RNCP : 36141

Métiers associés

D1301 — Management de magasin de détail
D1401 — Assistanat commercial
D1502 — Management/gestion de rayon produits alimentaires
D1503 — Management/gestion de rayon produits non alimentaires

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2331598S	Présentiel	Quimper	01/09/2027	30/06/2029

Source : GREF Bretagne #26213596F