

Gestionnaire d'Unité Commerciale

Acquérir des bases solides en commerce grâce à la formation Gestionnaire d'unité commerciale, 100% professionnalisante.

Formation en alternance
2 ans, 24 mois

Les modalités de formation en alternance

Public :	Jeune - de 30 ans Jeune + de 30 ans
Durée :	2 ans, 24 mois
Lieu :	Interfor - Amiens
Prochaines sessions :	23 septembre 2024

Objectifs

Objectif 1 Acquérir une forte technicité dans un ensemble de domaines de compétences indispensables à la gestion d'une entreprise commerciale.

Programme

Bloc 1 : Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phytogales de l'unité commerciale.

- Etudier l'offre et son marché
- Analyser les expériences clients
- Repérer les tendances de consommation
- Optimiser l'expérience client

Lire la suite sur le site

Bloc 2 : Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Personnaliser l'accueil
- Conseiller argumenter et vendre et...

Lire la suite sur le site

Bloc 3 : Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux
- Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- Optimiser les commandes
- Contrôler les réceptions des produits

Bloc 4 : 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...

Lire la suite sur le site

Bloc professionnel

- Pratique professionnelle évaluation en entreprise
- Dossier professionnel : Ecrit et Oral



Modalités et pré-requis de la formation

1 Certification de la formation

- Diplôme reconnu par l'Etat : Gestionnaire d'unité commercial, niveau 5 code NSF 312 P inscrit au RNCP 36141.
- Le cursus s'articule autour de 4 Blocs de compétences et un Bloc Professionnel. 100% de matières professionnelles.
- En alternance, le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise (via un organisme financeur).

2 Pré-requis et validation des pré-réquis

- Diplôme du baccalauréat requis.

3 Conditions d'admission et Délai d'accès

- **Dossier de candidature** : [rendez-vous sur MAX](#)
- Entretien de motivation avant la signature du contrat.
- **Délai d'accès** : se référer à la prochaine date de rentrée indiquée ci-dessus.

4 Moyens pédagogiques

- **812h de cours réparties 24 mois**
- Méthodes actives centrées sur l'acquisition des compétences professionnelles (techniques et comportementales) et sur l'acquisition des connaissances nécessaires à la préparation du diplôme visé.

5 Modalités d'évaluation de la formation

- Contrôles continus
- Evaluations de blocs de compétences
- Evaluation par l'entreprise

6 Conditions d'obtention

- Certification totale délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note professionnelle d'au moins 10/20.

- Sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des blocs de compétences (éliminatoires).
- Certification partielle par bloc délivrée pour les blocs où la moyenne de 10/20 est atteinte.
- Possibilité de valider partiellement le diplôme (un ou plusieurs blocs de compétences)

7 Accessibilité aux personnes en difficultés et situation de handicap

L'équipe Interfor vous accompagne. Rendez-vous sur cette page pour en savoir plus : [notre accompagnement](#)

Quels métiers après cette formation?

- Vendeur.se en magasin
- Responsable de magasin
- Chef.fe de rayon

Quelle spécialisation choisir après cette formation?

- Responsable de distribution omnicanale
- Responsable Développement Commercial
- Manager commercial et marketing

Comment financer ma formation?

Pour connaître les modalités de financement disponibles pour cette formation, nous vous invitons à contacter l'équipe)

Date de dernière à jour : 28/03/2024

