

# GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE

## Option : Distribution

G.U.C. Spé - Niveau III (BAC+2) Diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

### Période / Lieux

De septembre à juin  
2 lieux possibles : La Garde et Saint-Raphaël

### Débouchés

Conseiller commercial vente, Attaché commercial, Chef de rayon, Adjoint à la vente, Responsable des ventes, Commercial entreprise du commerce, Responsable de magasin, Chef d'entreprise commerçant-artisan...

### Public

Jeunes ou adultes en alternance et salariés d'entreprise.

### + pédagogiques

En alternance, cette formation se déroule en partie en milieu professionnel, ce qui permet d'être rapidement opérationnel sur le terrain.  
Formation accessible par la V.A.E. et éligible au C.P.F.  
Les enseignements sont assurés par des professionnels du secteur d'activité.

### Admission

Etre titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau IV ou d'une expérience professionnelle significative dans le secteur. Admission sur dossier, entretiens de motivation et réussite aux tests.

### Objectifs / Missions

Au quotidien, le Gestionnaire d'Unité Commerciale anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit (point de vente, rayon d'une grande et moyenne surface, service commercial d'une TPE/ PME, ...). Il assure la commercialisation de biens et/ ou services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il est amené à manager une équipe.  
Son expérience peut le conduire à créer ou développer un centre de profit.

### Tarifs / Durée

Tarifs : Nous consulter.  
1000 heures en centre sur 24 mois.

# **GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE option Distribution**

## **GUC - Niveau III (BAC+2) Diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)**

### **METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPERATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE**

- Assurer une veille commerciale
- Identifier la demande sur son marché
- Analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion
- Exploiter les techniques du cross-canal
- Utiliser les outils bureautique
- Appliquer une méthodologie de projet
- Anglais

### **PARTICIPER A L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITE ET A L'ANIMATION D'EQUIPE**

- Organiser son temps et planifier son travail
- Respecter le droit du travail
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir un nouveau collaborateur
- Accompagner quotidiennement un collaborateur

### **OPTIMISER LA RELATION CLIENTS AU SEIN DE L'UNITE COMMERCIALE**

- Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
- Gérer une situation relationnelle atypique
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- Le E-commerce
- S'initier aux outils de la GRC

### **ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITE COMMERCIALE**

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs
- Gérer les stocks
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur

### **SPECIALISATION COMMERCE – DISTRIBUTION**

- Définir un assortiment
- Gérer les commandes
- Participer au processus d'achat
- Mettre en place une action d'animation et en mesurer la performance
- Gérer la relation clients dans un contexte de drive
- Réaliser une vitrine thématique
- Mesurer les impacts des accords de distribution
- Accueillir en langue étrangère
- Dossiers
- Oral langue étrangère

### **CONTROLES CONTINUS, ETUDES DE CAS, TRAINING ET SOUTENANCE FINALE**

## **CONTACTS**

CAPFORMA VAR OUEST  
Campus de la Grande Tourrache  
ZI Toulon Est  
450 avenue François Arago  
83130 La Garde  
T. 04 94 22 81 40  
capforma@var.cci.fr

CAPFORMA VAR EST  
190 place Couillet – 83700 Saint-Raphaël  
T. 04 94 82 16 30 – F. 04 94 82 16 31  
capforma@var.cci.fr

[www.capforma.fr](http://www.capforma.fr)