

## **Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisé Commerce et Distribution** **Diplôme d'état homologué de niveau III sur 2 ans en formation initiale**

Aujourd'hui, les compétences attendues pour exercer ce métier doivent allier non seulement la maîtrise des processus de vente, mais également la connaissance d'un secteur d'activité, des capacités de gestionnaires et des aptitudes au management.

Le gestionnaire d'unité commerciale est responsable de l'animation de son magasin, il fait évoluer l'offre en tenant compte de l'attente de ses clients et de l'évolution du marché, et bien sûr, il doit obtenir des résultats financiers.

Ce métier réclame du dynamisme, la prise en charge de responsabilités, une grande polyvalence et des compétences élargies dans de multiples domaines.

Les perspectives d'évolution sont nombreuses vers des fonctions d'encadrement d'équipe et de direction ou vers des projets de création de sa propre activité commerciale ou centre de profit.

### **Objectifs**

Former des bacheliers à des savoir-faire permettant d'occuper immédiatement des emplois en entreprise du commerce et de la distribution.

Préparer en deux ans aux différents métiers du commerce, de la distribution et des services.

Répondre à la demande des entreprises en personnels immédiatement opérationnels capables d'évoluer vers des fonctions d'encadrement dans les entreprises commerciales et de distribution : chefs de rayon, responsables des ventes, chefs de département, chefs de secteur, responsables de magasin, etc....

### **Public**

Avoir 18 ans minimum  
Baccalauréat obligatoire

### **Admission**

Sélection sur dossier de candidature  
Satisfaire aux tests et à l'entretien de motivation

### **Modalités**

Période de formation : octobre à juin (stage en entreprise inclus)  
Durée de la formation : 1 100 heures de cours + 20 semaines en entreprise  
Frais de formation : 600 € par an à régler au début de la formation  
*Possibilité d'alternance en contrat de Professionnalisation (nous consulter)*

### **Validation**

Gestionnaire d'unité commerciale, spécialisé commerce et distribution  
Titre de niveau III inscrit au Registre National des certifications Professionnelles (Journal officiel du 18 novembre 2005)  
Test of English for International Communication (TOEIC)



## Modules de formation



Modules	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	Total
Marketing opérationnel	-	73,5 h	73,5 h
Techniques de vente	84 h	-	84 h
Droit commercial	45,5 h	-	45,5 h
Communication	14 h	-	14 h
Calculs commerciaux	14 h	-	14 h
Informatique (Windows, Outlook, Internet)	10,5 h	-	10,5 h
Gestion des flux/Négociations fournisseurs	28 h	28 h	56 h
Recrutement	-	21 h	21 h
Outils du management	14 h	63 h	77 h
Droit du travail	-	31,5 h	31,5 h
Economie	21 h	-	21 h
Droit des sociétés	-	28 h	28 h
Informatique (Power Point)	7 h	-	7 h
Informatique (Word)	28 h	-	28 h
Marketing stratégique	98 h	-	98 h
Démarche qualité	-	10,5 h	10,5 h
Diagnostic et stratégie financière	-	59,5 h	59,5 h
Comptabilité générale	42 h	-	42 h
Outils de gestion	-	49 h	49 h
Contrôle de gestion	-	21 h	21 h
Informatique (Excel)	-	28 h	28 h
Conduite de projet	24,5 h	31,5 h	56 h
<b>Sous total</b>	<b>430,5 h</b>	<b>444,5 h</b>	<b>875 h</b>
<b>Spécialisation</b>			
Les circuits de distribution	10,5 h	-	10,5 h
Réception et stockage des marchandises	17,5 h	-	17,5 h
Marchandisage	-	45,5 h	45,5 h
Etalage	-	21 h	21 h
Droit spécialisation	28 h	-	28 h
Anglais commercial	42 h	42 h	84 h
Applicatif dossier de création	7 h	11,5 h	18,5 h
<b>Total spécialisation</b>	<b>105 h</b>	<b>120 h</b>	<b>225 h</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>535,5 h</b>	<b>564,5 h</b>	<b>1 100 h</b>



Chambre de Commerce  
et d'Industrie Territoriale  
d'Ajaccio et de la Corse-du-Sud