

GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE

Diplôme d'état homologué de niveau III (BAC +2)

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 gestionnaire et des aptitudes au management.

Le gestionnaire d'unité commerciale est responsable de l'animation de son magasin ou de son unité, 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 aux savoir-faire permettant d'occuper immédiatement des emplois en entreprise du commerce et de la distribution.
- Préparer en 2 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

Baccalauréat ou diplôme de Niveau IV validé.

ADMISSION

Sélection sur dossier de candidature.

Satisfaire aux tests et à l'entretien de motivation (français / mathématiques / culture générale).

VALIDATION

Gestionnaire d'unité commerciale, diplôme de niveau III (Bac +2) inscrit au Registre National des Certifications Professionnelles.

Test of English for International Communication (TOEIC)

Accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (V.A.E.).

ORGANISATION PEDAGOGIQUE :

Périodes de formation : sept / octobre N à juin N+1 et septembre N+1 à juin N+2

Durée de la formation : 792.5 heures de cours

Alternance en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Alternance : 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise

Frais de scolarité sous statut étudiant : 1 000€ par an

Modules	Total
Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit	
Marketing stratégique	77 h
Marketing opérationnel	87.5 h
Qualité	7 h
Bases de la comptabilité générale	38.5 h
Outils et Contrôle de gestion	70 h
Informatique (Excel)	28 h
Droit des sociétés	21 h
Conduite de Projet	35 h
	364 h
Gérer et commercialiser des produits et/ou des services dans le respect et la réglementation liée au secteur	
Techniques de vente	77 h
E-commerce	21 h
Droit commercial	42 h
Communication interpersonnelle	14 h
Informatique (Windows, Outlook, Internet)	10.5 h
Calculs commerciaux et stock	42 h
	206.5 h
Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel	
Les outils du management et du recrutement	77 h
Informatique (Power Point)	7 h
Gestion administrative	21 h
Droit du travail	31.5 h
Les coûts salariaux	17.5 h
Informatique (Word)	28 h
	182 h
Français	40h
EVALUATIONS	35
TOTAL	827.5 h