



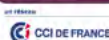
Mis à jour en septembre 2021

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE (GUC)

OPTION COMMERCE - DISTRIBUTION

DIPLOME RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 5 (BAC+2)

 **negoventis**
LES SUPPLÉMENTAIRES DU BAC

 CCI DE FRANCE

**SUR
2 ANS**
2 JOURS CFA
3 JOURS
ENTREPRISE



Certifié par l'ACFCI
Réseau Negoventis

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du titre Gestion d'unité commerciale option Commerce-Distribution aura acquis les compétences pour :

- Mettre en œuvre des actions commerciales et des opérations de marketing permettant de dynamiser ses ventes tout en respectant l'image de l'enseigne ou de la marque
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de son unité, à l'élaboration de son planning et à celui d'un ou plusieurs collaborateurs, tout en veillant au travail réalisé
- Gérer la relation client en veillant à leur niveau de satisfaction et en contribuant à leur fidélisation
- Assurer la gestion et le suivi administratif de son unité en suivant l'évolution de son chiffre d'affaires et de ses ventes et en proposant de nouvelles actions pouvant contribuer à les dynamiser

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences Professionnelles
- Tout diplôme de niveau 6

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Responsable de point de vente
- Manager de rayon
- Chef d'entreprise
- Gérant ou directeur de succursale ou de franchise
- ...

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un Baccalauréat général, technologique ou professionnel.

Prérequis exigés :

Bonne résistance physique, dynamisme, bonne élocution, sens de l'organisation, faire preuve d'autonomie.

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Jeune de
16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



Sans condition
d'âge

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre.
Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

406 heures / an

TARIF

1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
2/ financement personnel : nous contacter.



CONTENU DE FORMATION

- Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente
- Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe.
- Optimiser la relation client au sein de l'unité commerciale
- Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale
- Spécialité commerce-distribution :
 - Définir un assortiment
 - Participer au processus d'achat
 - Mettre en place une action d'animation
 - Gérer la relation client dans un contexte de drive
 - Réaliser une vitrine thématique
 - Mesurer les impacts des accords de distribution dans l'unité commerciale
 - Accueillir en langue étrangère

Lieu d'exercice de l'activité

Tout type d'entreprises du secteur du commerce et de la distribution.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise

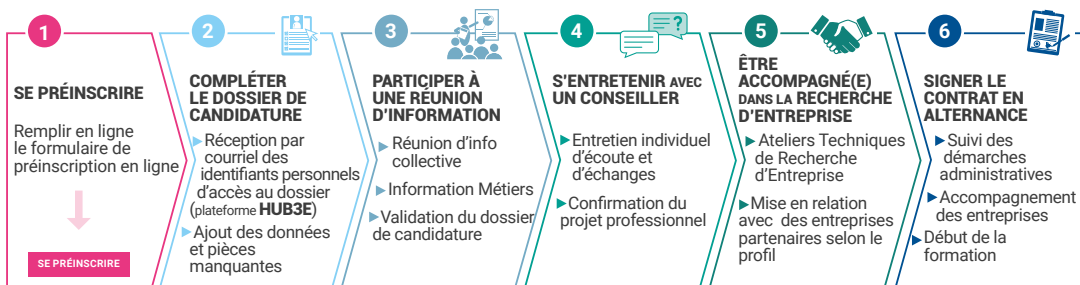
HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE).

Inscription sur www.facmetiers91.fr



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature