

# Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale

## EN ALTERNANCE

### DÉBUT DES COURS

Septembre

### DURÉE

2 ans

### RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école / 2 sem. entreprise

### NIVEAU REQUIS

Baccalauréat obtenu ou équivalent

### INSCRIPTION

Ouverture des inscriptions de janvier à septembre (dans la limite des places disponibles)

Informations pratiques et modalités d'inscription sur [www.escci.fr](http://www.escci.fr)

### Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour convenir d'un entretien afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

### Intégration de la formation

Dans la limite des places disponibles,

- Pré-requis d'entrée validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

### STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

### CONSEILS ESSENTIELS :

**N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur** pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. **Vous disposerez de plus de temps pour bénéficier de l'accompagnement de l'ESCCI.**

Faites le bon choix de diplôme et d'école en rencontrant notre équipe à l'occasion d'un RDV individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Agenda à consulter sur [www.escci.fr](http://www.escci.fr) ou réseaux sociaux.

### Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez acquérir un diplôme bac+2 reconnu et des compétences professionnelles pour être rapidement opérationnel en entreprise. Vous aimez le management opérationnel. Vous souhaitez travailler au sein d'une surface de vente ou du service commercial d'une entreprise. L'entrepreneuriat vous intéresse.

### Vos principales missions :

- Animer et gérer l'activité commerciale d'un centre de profit
- Veiller à la gestion des flux et à la qualité du service client

### Métiers :

- Adjoint(e) chef de rayon
- Adjoint(e) responsable de magasin
- Adjoint(e) responsable drive
- Vendeur(euse)-conseil
- Animateur(rice) des ventes

- **Votre expérience** pourra vous conduire à manager une équipe, créer ou reprendre un centre de profit.

### Diplôme délivré :

Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) N°36141 - Diplôme de niveau 5.

### Rentrée 2023

#### 2 Sites au choix :

- Évreux
- Pont Audemer

### ESCCI Formation – 100% alternance

- 35 ans d'expertise
- Spécialiste de la formation en alternance
- 120 formateurs experts professionnels
- 21 diplômes reconnus de Bac+2 à Bac+5
- 600 étudiants formés par an
- 92% de réussite aux examens
- 91% de placement entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger
- Des partenaires de renom : IAE Caen, Ecole Supérieure de la Banque, Normandie Aérospace, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

**ESCCI, une école 4.0**, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe.

Parc d'activités de la forêt  
461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex  
02 32 28 70 50 - [escci.contact@normandie.cci.fr](mailto:escci.contact@normandie.cci.fr)

[WWW.ESCCI.FR](http://WWW.ESCCI.FR)



# PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Contenu
<b>ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL</b>	
<b>Bloc 1 : Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygiales de l'unité commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etudier l'offre et se positionner sur son marché</li><li>• Analyser les expériences clients proposées par les concurrents</li><li>• Repérer les tendances de consommation en émergence</li><li>• Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente</li><li>• Booster les ventes par des actions de promotions innovantes</li><li>• Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale</li><li>• Préparer et mettre en œuvre une action commerciale</li></ul>
<b>Bloc 2 : Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analyser les caractéristiques de ses clients</li><li>• Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente</li><li>• Conseiller, argumenter et vendre</li><li>• Assurer le traitement des réclamations</li><li>• Fidéliser ses clients</li></ul>
<b>Bloc 3 : Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting</li><li>• Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration</li><li>• Optimiser les commandes de produits</li><li>• Contrôler les réceptions des produits</li></ul>
<b>Bloc 4 : Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Organisation du travail et du planning des collaborateurs de l'unité commerciale</li><li>• Contrôle des activités réalisées au sein de l'unité commerciale</li><li>• Amélioration du fonctionnement opérationnel de l'unité commerciale</li></ul>
<b>Anglais</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Communication commerciale orale et écrite</li></ul>
<b>Evaluation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rapport</li><li>• Soutenance</li><li>• Etude de cas</li></ul>

Méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap, indicateurs de résultat... : informations disponibles sur notre site internet.