

Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale

Spécialité métiers de la vente Premium / Outlet

EN ALTERNANCE

En partenariat avec McArthurGlen Paris-Giverny

DATES

Septembre 2023

LIEU DE FORMATION

Le HUB 4.0, à Louviers (26, av. Wintson Churchill)

DURÉE

2 ans en alternance

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine école / 2 semaines en boutique

(pouvant inclure le samedi ou le dimanche)

NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau bac. (niveau 4)

INSCRIPTION

Sur dossier - tests - entretien

STATUTS

Apprenti ou alternance (contrat de professionnalisation, action de professionnalisation, stagiaire de la formation continue, ...)

DIPLÔME DÉLIVRÉ :

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

Choisissez un **emploi qualifié** et une **formation diplômante** **#ESCCI** pour **assurer l'avenir**

Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez travailler dans les métiers de la vente et l'univers Premium/Outlet ? Votre aisance dans la relation client, votre capacité d'écoute et de conseil, votre envie de relever des challenges et de manager sont vos points forts ?

Rencontrons-nous ! Rencontrez les recruteurs des boutiques du Centre Designer Outlet Paris-Giverny ! Notre école, en partenariat avec McArthurGlen vous accompagnera dans la concrétisation de vos projets en vous proposant une formation reconnue et une immersion intensive dans l'univers de la vente de produits de luxe/Premium/Outlet

Métiers :

- Conseiller(e) de vente
- Store manager
- Adjoint(e) de magasin
- Responsable de magasin
- Responsable des stocks

Les essentiels du programme :

MODULES GÉNÉRALISTES :

Communication professionnelle / Conseil, vente, gestion de la relation client / Suivi et gestion des stocks / Animation d'équipe et organisation / Mise en œuvre des actions commerciales et marketing physique et digital

MODULES SPÉCIALISÉS PREMIUM / OUTLET :

50 % en anglais Soft skills et codes du luxe / Culture professionnelle de l'univers outlet / Vente inter-culturelle

Depuis plus de 30 ans, l'ESCCI forme les talents dont les entreprises du territoire ont besoin. Révélateur de talents, l'ESCCI forme chaque année plus de 1000 étudiants du Bac au Master aux métiers d'avenir du secteur tertiaire grâce à son réseau d'entreprises partenaires.

CLIENTS ET PARTENAIRES : Desigual • Sephora • Galerie Lafayette Le Printemps • De Fursac • Lacoste Superdry • Marionnaud...

Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex
02 32 28 70 50 - formation-pro@escci.fr

WWW.ESCCI.FR



MCARTHURGLEN
GROUP



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Contenu
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	
Bloc 1 : Introduction aux codes du luxe/Outlet	<ul style="list-style-type: none">• Communication professionnelle adaptée (verbal, le para verbal, le vocabulaire spécifique), le comportemental, les soft skills, le savoir-être, les codes du savoir-vivre (être les ambassadeurs des marques, incarner les valeurs des enseignes)• Connaissances des marques et des produits (les différents secteurs du luxe (équipement de la personne, Maroquinerie, Cosmétique et bijouterie/joaillerie), les marques et leur spécificité, les produits et leurs caractéristiques)• La vente interculturelle (comprendre les codes culturels des clients, l'interculturel, clé du succès avec une clientèle internationale, connaître les spécificités du consommateur, optimiser ses relations avec une clientèle étrangère, communiquer efficacement avec une clientèle étrangère)
Bloc 2 : Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal	<ul style="list-style-type: none">• Analyser les caractéristiques de ses clients (cours en anglais)• Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente (cours en anglais)• Conseiller, argumenter et vendre (cours en anglais)• Assurer le traitement des réclamations (cours en anglais)• Fidéliser ses clients (cours en anglais)
Bloc 3 : Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale	<ul style="list-style-type: none">• Suivre les indicateurs commerciaux, effectuer le reporting et suivi des KPI• Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration• Optimiser les commandes de produits• Contrôler les réceptions des produits
Bloc 4 : Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe	<ul style="list-style-type: none">• Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs• Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité• Contrôler et optimiser la réalisation des activités• Gérer les conflits au sein de l'équipe• Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail
Bloc 5 - Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale outlet et codes du luxe	<ul style="list-style-type: none">• Etudier l'offre et se positionner sur son marché• Analyser les expériences clients proposées par les concurrents• Repérer les tendances de consommation en émergence• Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente• Booster les ventes par des actions de promotions innovantes• Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale• Préparer et mettre en œuvre une action commerciale

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