

#ESCCI École Supérieure ALTERNANCE

BAC+2 RECONNU PAR L'ETAT

Évreux

Filière Commerce Vente Distribution

## BAC+2 GUC - Gestionnaire d'Unité Commerciale EN ALTERNANCE



Durée :  
**Formation en 2 ans**  
Début des cours : **Septembre**



Rythme d'alternance :  
**1 semaine en école**  
**2 semaines en entreprise**



Formation accessible après un :  
**Baccalauréat ou équivalent**  
(titre de niveau 4)



Campus :  
**Evreux**



Diplôme délivrée :  
**Bac+2 Gestionnaire de l'Unité Commerciale - Titre certifié niveau 5**  
**Code RNCP : 36141**  
**Code diplôme : 36C3120V**



Type de contrat :  
**Contrat d'apprentissage** ou **Contrat de professionnalisation**



### Objectifs de la formation :

- Animer et gérer l'activité commerciale d'un centre de profit
- Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe
- Veiller à la gestion des flux et à la qualité du service client
- Maîtriser les techniques de merchandising

## La formation en quelques mots

Au quotidien, le/la Gestionnaire d'Unité Commerciale **anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit** (point de vente, rayon d'une grande et moyenne surface, service commercial d'une TPE/ PME, ...).

Il/elle assure **la commercialisation** de biens et/ ou de services, veille à **la gestion** des flux et à **la qualité** du service client. Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il/elle est amené(e) à **manager une équipe**.

Quel que soit son secteur d'intervention, **le/la Gestionnaire d'Unité Commerciale évolue aussi bien dans des PME de moins de 10 salariés** (Commerces de proximité) et **de moins de 50 salariés** (commerces, commerce de gros, superettes..., service aux entreprises), qu'au sein de **grandes entreprises de plus de 250 salariés** (grande distribution, service aux entreprises).

**87,5%**

de taux de réussite  
aux examens

## Les métiers visés

- **Vendeur(euse) conseil**
- **Adjoint(e) chef de rayon**
- **Adjoint(e) responsable de magasin**
- **Adjoint(e) responsable drive**
- **Animateur(rice) des ventes**
- **Chef(fe) des ventes**
- **Responsable e-commerce**
- **Manager de caisses / de rayon(s)**
- **Manager de la relation client**
- **Responsable de secteur, de département**
- **Manager d'une unité commerciale**

#

## Exemples de missions confiées en alternance à l'apprenti(e) :

- Animer et gérer l'activité commerciale d'un centre de profit
- Veiller à la gestion des flux et à la qualité du service client
- Etudier son marché
- Mettre en oeuvre des actions commerciales
- Conseiller, vendre et gérer la relation clients
- Suivre les indicateurs des ventes et gérer les stocks
- Recruter les collaborateurs
- Organiser et animer le travail de l'équipe commerciale
- Gérer les conflits

#

## Exemples d'entreprises partenaires :



MCARTHURGLEN  
GROUP



Intermarché

INTERSPORT

KIABI  
la mode à petits prix

#

# Formation en alternance

## Le programme :

### Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale

- Etudier l'offre et se positionner sur son marché
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- Repérer les tendances de consommations 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 oeuvre une action commerciale

### Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- Conseiller, argumenter et vendre
- Assurer le traitement des réclamations
- Fidéliser ses clients

### Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
- Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- Optimiser les commandes de produits
- Contrôler les réceptions des produits

### Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Organisation du travail et du planning des collaborateurs de l'unité commerciale
- Contrôle des activités réalisées au sein de l'unité commerciale
- Amélioration du fonctionnement opérationnel de l'unité commerciale

### Evaluation

- Rapport
- Soutenance
- Etude de cas

### Les plus du programme à l'ESCCI

- Anglais



## Méthodes pédagogiques

Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis plus de 35 ans dans la formation en alternance, grâce à une pédagogie adaptée au monde professionnel :

- Méthodes diversifiées : actives, démonstratives, expérimentales...
- Salles spécialisées dotées d'outils informatiques
- Travail en mode projet dans des espaces co-working
- Utilisation d'outils numériques : tableaux interactifs, tablettes...
- E-learning

Les formateurs et consultants métiers enseignent des matières qu'ils maîtrisent, en accompagnant, évaluant et préparant du mieux possible chaque apprenant jusqu'au passage de son examen.



# #ESCCI

## L'école de toutes les réussites

### # Les conditions d'entrée :

Via Parcoursup et dans la limite des places disponibles :

- Remplir les pré-requis d'entrée : être titulaire d'un Baccalauréat obtenu ou équivalent
- Valider l'entretien de motivation ESCCI
- Avoir signé son contrat d'alternance
- Pour les stagiaires de la formation continue, obtenir son financement

### Comment et quand candidater ?

Ouverture des inscriptions en janvier. Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre (selon places disponibles). Inscription sur [www.escci.fr](http://www.escci.fr).

**N'attendez pas d'avoir trouvé votre entreprise pour vous inscrire !**

*Pensez à vous inscrire également sur Parcoursup.*

### # L'accompagnement ESCCI :

✓ **Orientation** scolaire et professionnelle & **coaching**

✓ **Aide à la recherche d'entreprise** en alternance

✓ **Intégration étudiante et suivi** durant la formation



### # Etapes d'inscription :

#### 01 INSCRIPTION

En ligne sur notre site [www.escci.fr](http://www.escci.fr)  
Pensez également à vous inscrire sur Parcoursup

#### 02 CANDIDATURE

Dès réception de votre candidature, invitation à passer un entretien à l'ESCCI

#### 03 ENTREPRISE

Recherche d'un employeur en alternance. L'ESCCI vous accompagne selon vos besoins

#### 04 INTÉGRATION

Signature de votre contrat en alternance. Admission et rentrée à l'ESCCI

Pour plus d'informations concernant les méthodes pédagogiques, les modalités d'évaluation, le financement, l'accès handicap, les indicateurs de résultat : rendez-vous sur notre site internet [www.escci.fr](http://www.escci.fr)

**CAMPUS ESCCI EVREUX**  
Parc d'activités de la forêt  
461, rue Henri Becquerel  
CS 50112 - 27091 Evreux Cedex

02 32 28 70 50  
[contact@escci.fr](mailto:contact@escci.fr)

