



#ESCCI École
Supérieure
ALTERNANCE

BAC+2 RECONNU
PAR L'ÉTAT

Filière
Commerce
Vente

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 :
Campus 1 Evreux Parc
461 rue Henri Becquerel - 27000 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).

100 %

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 :

Ambiance&Styles



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
- Mise en situation professionnelle

Les plus du programme à l'ESCCI

- Anglais



Méthodes pédagogiques

Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis 40 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**.

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**
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**

CAMPUS 1 EVREUX PARC
Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel
27000 Evreux

02 32 28 70 50
contact@escci.fr



**CCI PORTES
DE NORMANDIE**

www.escci.fr

