

TITRE GESTIONNAIRE D'UNITÉS COMMERCIALES SPÉCIALISÉ COMMERCE DISTRIBUTION

DIPLOME NIVEAU 5

DURÉE	En centre : 889 h	TARIF	Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.
SITES	Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson	CONTACT	03 83 85 61 20 - cfa@eesc.fr
DATES	Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme.		

PRÉREQUIS

Avoir validé un diplôme de niveau 4 ou avoir 1 année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de notre établissement.

ACCÈS

Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme

EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation financés par Pôle Emploi ou Le CRGE, généralement, les places ouvertes se situent entre 10 et 12 participants

OBJECTIFS

- ▶ Le Gestionnaire d'unité commerciale doit appliquer la politique commerciale définie, en ayant une bonne connaissance de sa zone d'implantation et en suivant les évolutions de la concurrence et de ses cibles.
- ▶ Il doit assurer le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations en vigueur selon la nature des produits ou services à vendre.

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc 1

- ▶ Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente, assurer une veille commerciale de la concurrence, identifier la demande sur son marché, maîtriser les techniques de merchandising, maîtriser les techniques de promotion du produit/service, exploiter les techniques du cross canal, appliquer une méthodologie de projet.

Bloc 2

- ▶ Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe, organiser son temps et planifier son travail, respecter le droit du travail applicable à son environnement, adapter sa communication interpersonnelle, accueillir un nouveau collaborateur, accompagner quotidiennement un collaborateur.

Bloc 3

- ▶ Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale, maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face-à-face, gérer une situation relationnelle atypique, fidéliser sa clientèle, l'e-commerce, s'initier aux outils de GRC.

Bloc 4

- ▶ Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale, maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité, utiliser un tableau de bord, analyser les résultats commerciaux, respecter la réglementation commerciale fournisseur, gérer les stocks, créer et suivre un tableau de bord avec un tableur.

PLATEAUX TECHNIQUES

- ▶ Un magasin pédagogique ainsi qu'une salle équipée de matériel d'encaissement professionnel

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- ▶ Le titulaire du Titre Negoventis Attaché Commercial peut, à l'issue de sa formation, poursuivre sa montée en qualification en intégrant une formation de Responsable de Développement commercial

mettant l'apprentissage des techniques métiers dans les conditions du réel.

cial de niveau Bac +3 ou favoriser son insertion professionnelle directe.



PUBLIC

- Cette formation est ouverte à tous les types de publics :
- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi.
 - ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
 - ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
 - ▶ Étudiants.

ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences socle via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.
- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.
- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.
- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.
- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.