



Gestionnaire d'unité commerciale

Réseau Negoventis GUC

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation, le gestionnaire d'unité commerciale est capable de prendre en charge un univers produits et participer à son développement en magasin et en ligne, conseiller, vendre, fidéliser la clientèle et développer les prestations de services en s'appuyant sur les outils digitaux de l'entreprise. Il crée et développe un portefeuille clients et prospects. Il met en valeur l'offre, maîtrise les techniques de merchandising tout en respectant l'image de l'entreprise. Il collabore à l'organisation de l'équipe. Il analyse son marché, suit l'évolution de son chiffre d'affaires et des ses indicateurs de performance, pour être force de propositions.

Programme

Bloc 1 – Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygital 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 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
- Gérer un projet

Bloc 2 – Conseiller, vendre et gérer la relation client 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

Bloc 3 – Suivre les ventes et gérer les 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 la réception des produits
- ### Bloc 4 – Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe
- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
 - Veiller au respect 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

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

2 Années dont 800 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Campus Quimper
145 avenue de Keradennec,
29000 Quimper



Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching) / Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Le cycle Gestionnaire d'unité commerciale fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac +5 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme.

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 4 (ou baccalauréat validé) ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution et répondre aux critères de sélection.

→ **Niveau d'entrée :** BAC - Niveau 4

↔ **Niveau de sortie :** BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise. Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter). Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale. Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal. Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale. Collaborer à l'organiser du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés), et initiale (dans son intégralité). Le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Commercial sédentaire, Adjoint responsable de magasin de détail, Responsable de boutique, Adjoint responsable de rayon produits alimentaires, Responsable de rayon produits alimentaires, Adjoint responsable de rayon produits non-alimentaires, Responsable de rayon produits non-alimentaires...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne , rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur:

<https://cleor.bretagne.bzh/>

Les sessions

Quimper

- Rentrée 2026



En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale -

CCI France

Code RNCP : 36141

Date et mise à jour des informations : 05/12/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



BARTHELEMY Elisabeth

alternance@supifac.fr

SUP IFAC - campus de Quimper - N° SIRET 13002293200086 - N° d'activité 53290897729
145 avenue de Keradennec „ - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 01 - alternance@supifac.fr -

