

# Gestionnaire d'unité commerciale

## option distribution \*



**Bac + 2**  
**alternance**

### CONTENU DE LA FORMATION

- Techniques de vente
  - Marketing
  - Distribution
- Gestion des stocks/approvisionnements
  - Merchandising
- Comptabilité/Gestion
- Recrutement/Management
  - Anglais appliqué
  - Droit

### DURÉE

- 1 100 heures sur 24 mois
  - Alternance de 2 jours en centre de formation et de 3 jours en entreprise
  - Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
  - Pro-A

### TARIF

• Le coût du parcours de formation en alternance est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

**Le gestionnaire d'unité commerciale a la responsabilité d'un rayon, d'une boutique, d'un point de vente. Sa mission le conduit à conseiller et orienter la clientèle au sein d'un département vente. Il met en application la stratégie commerciale de son point de vente. En contact direct avec la clientèle, il peut être force de propositions afin de tenir compte de l'attente des clients et de l'évolution du marché.**

### Objectifs de la formation

Former des professionnels capables :

- d'accueillir le client, détecter ses besoins, conclure la vente et participer à la gestion de l'après-vente
- de réceptionner les produits, gérer les stocks
- de participer à l'élaboration de la politique d'achat et d'approvisionnement, promouvoir les produits et les services de l'entreprise et/ou du point de vente
- de décliner la stratégie commerciale de l'entreprise

### Prérequis, modalités et délais d'accès

- Formation accessible aux personnes à mobilité réduite et en situation de handicap
- Candidat titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (Bac général, professionnel, brevet professionnel, technique...)
- Salarié d'entreprise dans le cadre du compte personnel de formation (CPF) ou d'une Pro-A
- Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV
- Convaincre de sa motivation lors d'un entretien de sélection
- Admission définitive après signature d'un contrat en alternance

### Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation (cf. Référentiel de formation)

- Contrôle continu sur les deux ans
- Épreuves de blocs : écrites et orales, mises en situation, études de cas
- Épreuves professionnelles dont soutenance d'un mémoire devant un jury de professionnels.

\*Enregistré RNCP sous Gestionnaire d'Unité commerciale spécialisé distribution (N°23827)



### CONTACT

#### Campus consulaire BME

11, rue Philippe Lebon  
 87280 LIMOGES  
 Tél. : 05 55 31 67 67  
[www.escs.limoges.fr](http://www.escs.limoges.fr)  
[escs@limoges.cci.fr](mailto:escs@limoges.cci.fr)

une école

