

Les avantages de l'apprentissage

Pour l'entreprise

- Pérenniser l'activité tout en préparant une embauche réussie.
- Prendre une décision gagnante...
- Tester en situation réelle l'opportunité d'une embauche.
- Investir sur les atouts et qualités de la jeunesse.
- Accompagner par le CFA dans le parcours d'embauche de mon apprenti, de la réflexion à la décision.
- Disposer de compétences nouvelles et d'une force de travail utile lorsque mon apprenti prend de l'assurance.
- Partager les pratiques du métier.
- Prendre du recul sur l'activité,
- Réfléchir à l'entreprise et à son développement
- Préparer l'avenir
- Créer des liens avec les partenaires.
- Assurer la transmission de mon savoir-faire, sans laquelle mon métier n'a pas d'avenir.

Pourquoi choisir le CFA de la CCIG

Le Centre de Formation d'Apprentis, cumule les avantages d'un centre de formation d'expérience :

- Une expérience de 15 ans dans la formation de niveau bac + 2 et bac + 3
- Un réseau de plus d'une centaine d'entreprises partenaires
- Des équipes pédagogiques engagées
- Des taux de réussite équivalent à ceux de la formation initiale.

Les aides aux entreprises

- Subventions
- Exonérations
- Crédits d'impôts.

CONTACTS

Cayenne

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

41 Zone artisanal GALMOT – BP 49

97324 CAYENNE Cedex

Immeuble du CFA de la Chambre des Métiers

Téléphone : 05 94 29 96 80 / Télécopie : 05 94 29 96 81
cfa@guyane.cci.fr



Saint-Laurent du Maroni

Maison de l'Entreprise et
de la Formation de l'Ouest
Avenue Christophe Colomb

97320 SAINT LAURENT DU MARONI

Téléphone : 05 94 34 78 99 / Télécopie : 05 94 34 17 09
cfa@guyane.cci.fr

Avec vous, nous construisons l'avenir



GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE



Titre Professionnel Gestionnaire d'Unité Commerciale

Diplôme issu du réseau Négoventis, reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP niveau III (Bac + 2)

La formation se déroule sur 2 ans pour une durée de 1350 heures pédagogiques.

Alternance : 15 jours en entreprise et 15 jours en centre de formation.

Missions

Le **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 assure la commercialisation de biens et/ ou de services.
- Veille à la gestion des flux et à la qualité du service client.

Il est amené à manager une équipe suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise.

Son expérience, ses compétences et qualités personnelles peuvent le conduire à créer ou développer un centre de profit.

Débouchés du Gestionnaire d'Unité Commerciale

- Conseillé Commercial vente /Attaché commercial
- Responsable des ventes/Chargé de clientèle.
- Chef de rayon/adjoint(e) de la vente.
- Gérant ou directeur de succursale ou de franchise.
- Techniciens de la gestion administrative des ventes.
- Chef de département commercial/responsable de magasin.
- Chef d'entreprise (commerçant-artisan)

Poursuite de formations au sein du réseau NEGOVENTIS (bac + 3) en qualité de **responsable développement commercial** ou de **responsable-manager de la distribution**

Les secteurs d'activités concernés :

Entreprise de la grande distribution/TPE et PME (Libre-service, grossistes, supermarché, hypermarché, etc.)

Les Modules enseignés par blocs de compétences :

4 blocs de compétences à valider + rapport de mission :

Bloc A : Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Assurer une veille commerciale
- Identifier la demande sur son marché
- Analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion
- Exploiter les techniques du cross canal
- Utiliser les outils bureautiques (traitement de texte, outil de présentation)
- Appliquer une méthodologie de projet

Bloc B : 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 C : Optimiser la relation clients au sein de l'UC

- Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
- Gérer une situation relationnelle atypique
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- Le e-commerce
- S'initier aux outils de GRC

Bloc D : Assurer la gestion et le suivi administratif de l'UC

- 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

Pratique professionnelle et mission en entreprise :

- Rédaction et soutenance d'un rapport de mission

Le Diplôme :

Le candidat obtient la **Certification Partielle ou Totale** suivant la **délivrance des points** (conformément aux dispositions du Référentiel).

Types de contrat

- **Contrat d'Apprentissage** (-26ans)
- **Contrat de Professionnalisation**
- **Période de Professionnalisation**

Conditions d'Admission

Les conditions pour intégrer la formation :
Être titulaire du Bac ES, S ou STG
Bac Pro Vente ou Commerce

1 – Dossier de candidature :

Le dossier permet d'apprécier le suivi scolaire.

2 – Tests écrits :

Les tests sont constitués d'épreuves (Culture Générale, Langues, et matières professionnelles).

3 – Entretien et motivation :

L'entretien permet de vérifier la cohérence du Projet professionnel ainsi que la motivation et l'aptitude du candidat à suivre la formation.

Mise en place d'un Contrat ou Période de Professionnalisation pour les plus de 25 ans