

**Formation  
équivalente  
BAC+2**

# Gestionnaire d'unité commerciale

**cci**  
NOUVELLE-CALÉDONIE

**negoventis**  
LES FORMATIONS DES CCI  
DES METIERS COMMERCE

**SE FORMER AUTREMENT AVEC L'ALTERNANCE**

un réseau  
**CCI DE FRANCE**



## FORMATION

La formation est validée par une **CERTIFICATION PROFESSIONNELLE de niveau 5, délivrée par CCI France**, équivalente à un BAC+2.

Elle est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté du 30/08/2016 publié au Journal Officiel du 07/09/2016.

N° de fiche RNCP23827.

Code NSF : 312p : Gestion des échanges commerciaux.

**NEGOVENTIS** est un réseau animé par CCI de France qui propose des formations adaptées au marché, quelque soit l'âge. Ces formations s'adressent aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

Le référentiel du diplôme de GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE est composé de 4 blocs de compétences évalués sous forme de dossier, étude de cas, épreuves écrites et orales.

Une dimension professionnelle est également évaluée systématiquement selon deux modalités :

- A partir d'une note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences
- A partir de la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance reprenant le contenu du travail effectué en entreprise et mettant en application les acquis de la formation.



## RYTHME DE L'ALTERNANCE

La formation est dispensée à la CCI formation alternance située au centre ville de Nouméa par une équipe pédagogique et en entreprise (privée ou publique) par un tuteur.

Rythme de l'alternance : **2 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.**

Nombre d'heures de cours prévues sur 18 mois : 772 heures.



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

### CONDITION D'ADMISSION

Avoir plus de 16 ans, être titulaire d'un baccalauréat ou avoir plusieurs années d'expérience dans le domaine et valider les étapes de recrutement suivantes :



### RENSEIGNEZ-VOUS



Votre première étape  
vers l'Alternance



POINTA - NC



14 rue de Verdun - NOUMÉA

Accueil du public du lundi au jeudi de 8h à 16h



24 69 49



contact@pointa.nc



www.pointa.nc

**Code ROME :**  
**D1301-D1401**  
**D1502-D1503**

# Gestionnaire d'unité commerciale



## APPRENDRE UN MÉTIER

En tenant compte de son environnement local et des évolutions du marché, le gestionnaire d'unité commerciale met en œuvre des actions commerciales et des opérations de marketing permettant de dynamiser ses ventes tout en respectant l'image de l'enseigne ou de la marque. Il collabore à l'organisation du fonctionnement de son unité, à l'élaboration de son planning et à celui d'un ou plusieurs collaborateurs, tout en veillant au travail réalisé. Le gestionnaire d'unité commerciale gère la relation client en veillant à leur niveau de satisfaction et en contribuant à leur fidélisation. Afin de contribuer au développement, il assure également la gestion et le suivi administratif de son unité en suivant l'évolution de son chiffre d'affaires et de ses ventes, et en proposant de nouvelles actions pouvant contribuer à les dynamiser.

### **ACTIVITÉS**

#### **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.
- Analyser l'offre sur son marché.
- Maîtriser les techniques de merchandising et de promotion du produit/service.
- Intégrer l'omnicanal dans le commerce.
- Appliquer une méthodologie de projet.

#### **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.

#### **Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale :**

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

#### **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.
- Gérer les stocks.
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur.

### **PROFIL MÉTIER REQUIS**

- Faire preuve d'initiative et d'adaptation.
- Être précis et rigoureux.
- Savoir analyser et synthétiser.
- Savoir planifier et organiser sa charge de travail.
- Savoir travailler en équipe.
- Avoir des capacités relationnelles, de communication et de pédagogie.

### **EMPLOIS VISÉS**

- 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.

