



Ecole Française
des Affaires

Diplôme Bac+2 en Commerce et Distribution

Gestionnaire d'une Unité Commerciale et de Distribution

Diplôme reconnu par l'Etat français - Formation du Réseau NEGOVENTIS

Le/La titulaire du diplôme « Gestionnaire d'une Unité Commerciale et de Distribution » anime et gère l'activité commerciale d'une entreprise (point de vente, rayon d'une grande et moyenne surface, service commercial d'une TPE/ PME,...). Il/elle assure la commercialisation de biens et/ou de services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il/elle est amené à manager une équipe. À l'issue des deux années de formation et en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de (CCI) de Seine-et-Marne, ce diplôme est délivré par le réseau NEGOVENTIS de CCI France.

Certification

Diplôme reconnu par l'Etat français, certifié de niveau III (Bac+2) par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) française

Métiers

- Conseiller(e) commercial, Attaché(e) commercial, Chef de département commercial
- Chargé(e) de clientèle, Responsable du service clientèle
- Responsable des ventes
- Adjoint(e) de Chef de rayon, Chef de rayon
- Technicien(ne) de la gestion administrative des ventes
- Responsable de point de vente, Responsable de secteur

Programme/compétences

Le référentiel du diplôme de « Gestionnaire d'une Unité Commerciale et de Distribution » est composé de 4 blocs de compétences et de la prise en compte d'une pratique professionnelle.

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

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier et analyser l'offre et la demande de son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion du produit/service
- Exploiter les techniques du cross canal
- Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions commerciales
- Appliquer une méthodologie de gestion de projet

Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe

- Organiser son temps et planifier son travail
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir et accompagner ses collaborateurs
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement

Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale

- Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
- Maîtriser les techniques du e-commerce
- Gérer une situation relationnelle
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- S'initier aux outils de gestion de la relation client

Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Créer et utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs
- Gérer les stocks

Organisation

- Formation en 2 ans, organisée sur 4 semestres d'études
- Formation initiale à temps plein en première année et par alternance en deuxième année
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise
- Début de la formation : septembre

Stages

- Stage d'application en entreprise de 7 semaines en fin de première année
- Stage alterné tout au long de la deuxième année

Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Etudes de cas en fin de cursus
- Rapports et soutenances de projets
- Rapports et soutenances des stages incluant l'évaluation de l'entreprise

Admission

- Titulaire d'un Baccalauréat (toutes séries)
- Moins de 23 ans
- Admission sur test écrit et entretien de motivation

Recruteurs

