**GESTIONNAIRE D’UNITÉS COMMERCIALES (GUC)** DIPLÔME RECONNU PAR L’ÉTAT, NIVEAU 5 (BAC +2)

INSCRIT AU RNCP N° 23827

Le métier de Gestionnaire d’Unités Commerciales se situe dans 3 domaines d'activités

majeurs : vente-commerce, gestion administrative et financière, management opérationnel.

Le Gestionnaire d'Unités Commerciales anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit (point de vente, vente à distance, service commercial d'une TPE/ PME). Il assure la commercialisation de biens et/ou services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client, et ce, dans des entreprises de toutes tailles. Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il peut être amené à manager une équipe.

Il est à noter que les fonctions exercées par le Gestionnaire d’Unités Commerciales se feront sur un même site et souvent dans un bureau. Son expérience pourra le conduire à créer ou développer une entreprise ou une activité commerciale.

# OBJECTIFS

* Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing d’un point de vente
* Participer à l’organisation d’une unité et à l’animation d’une équipe
* Optimiser la relation clients au sein de l’unité commerciale
* Assurer la gestion et le suivi administratifs de l’unité commerciale

Compétences transversales métier en formation

* Communiquer efficacement à l’oral et à l’écrit
* Adopter un comportement orienté vers l'autre
* Organiser ses actions
* Utiliser les technologies de l’information et maîtriser les outils multicanaux
* Maintenir une démarche qualité

# PROGRAMME

* **Module 1 : Etude de marché**
* **Module 2 : Identification et diagnostic de la concurrence**
* **Module 3 : Marketing et communication**
* **Module 4 : Rédaction professionnelle**
* **Module 5 : Gestion d’une équipe commerciale**
* **Module 6 : Fondamentaux des techniques de vente**
* **Module 7 : E-commerce**
* **Module 8 : Initiation aux outils de la gestion relation client**
* **Module 9 : Principes de communication**
* **Module 10 : Calculs commerciaux et tableaux de bord**
* **Module 11 : Réglementation commerciale**
* **Module 12 : Réglementation du droit du travail**

**Méthodes pédagogiques**

### Une pédagogie participative et immersive est mise en place tout au long du parcours :

**brainstorming, cas pratiques, mises en situation et jeux de rôles.**

### Les participants bénéficient d’interventions de professionnels (témoignages, séquences de coaching) et sont amenés à travailler sur des projets d’entreprises fictives ou réelles.

**Enfin, des entrainements oraux et écrits jalonnent le parcours pour exercer les participants à**

**l’obtention du titre de Gestionnaire d’Unités Commerciales.**

# Moyens mis à disposition

* Tous nos outils sont adaptés à la déficience

visuelle.

* Chaque usager peut bénéficier en interne, s’il le souhaite, d’un accompagnement médico-social car le Centre FORJA compte dans son équipe : une orthoptiste, une instructrice de locomotion, une assistante sociale et une psychologue.

**PRÉREQUIS D’ENTRÉE**

Être titulaire d’une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)\* et d’une

notification MDPH pour le parcours visé.

Être titulaire d’un Baccalauréat validé ou d’un titre RNCP équivalent validé ou avoir 3 années d’expérience professionnelle avec un niveau 4.

Maîtriser sa communication écrite et orale.

Savoir présenter son projet professionnel + entretien Maitriser les outils bureautiques

Maitriser les outils spécifiques à la déficience visuelle (pour les candidats déficients visuels)

\* Cette formation est ouverte à des candidats travailleurs handicapés hors champ de la

déficience visuelle dans la mesure des ressources de l’ESRP.

Les candidats sont reçus à l’occasion d’une session de préadmission au Centre FORJA

(entretiens individuels approfondis et tests) pour valider les prérequis à l’entrée en formation

ainsi que la faisabilité du projet.

Les sessions de préadmission sont organisées tout au long de l’année.

# MODALITÉS DE VALIDATION

### Assiduité tout au long de la formation (- de 10% d’absence)

* + **Evaluation en contrôle continu :**

### Evaluation des modules et blocs de compétences sous forme d’études de cas

* + - **Evaluation par le tuteur pendant la période de stage**

### Evaluation finale :

* + - **Présentation écrite d’un mémoire de 40 pages (hors annexes).**

### Présentation orale (45 minutes) devant un jury composé de professionnels du

**métier et de représentants institutionnels (Chambre du Commerce et de l’Industrie,**

**Centre FORJA).**

La formation délivre le titre professionnel «Gestionnaire d’Unité Commerciale» de Niveau 5

(bac+2), enregistré par arrêté du 26 janvier 2022.

Code NSF 312P, fiche RNCP n°36141, décision d’enregistrement du 26/01/2022 – Autorité

responsable Ministère du Travail et de l’Emploi.

# EN PRATIQUE

**1**

promotion par an

**6**

stagiaires par promotion

14

mois

De janvier à février

3

mois de stage

en entreprise

**5**

jours

par semaine à temps plein

Contact: 01 45 45 60 60

Accueil: [forja.contact@fondation-ove.fr](mailto:forja.contact@fondation-ove.fr)

Site internet: [www.centre-forja.fr](http://www.forja.fr/)

**Lieu de formation**

ESRP FORJA

106.108 rue de l’Ouest

75014 PARIS



## Accessibilité transport

* Métro ligne 13 (Pernety ou Plaisance)
* Bus 59, arrêt Pernety
* Bus 62, arrêt Plaisance
* A pied : 10 min de la Gare Montparnasse