

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 entraînements 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

Maîtriser les outils bureautiques

Maîtriser 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

Site internet:

www.centre-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