CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



Formation

Titre Pro – Gestionnaire d'unité commerciale Négoventis

Vente Commerce

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un gestionnaire de tout ou partie d'un point de vente :

- Assure la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou services
- Applique la politique commerciale définie par la direction
- Optimise le merchandising en respectant les réglementations en vigueur
- Veille à la qualité des relations qu'il entretient avec sa clientèle en étant attentif à la fidéliser
- Tient compte de l'évolution de ses besoins
- Participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente
- Veille à optimiser la gestion de ses stocks et/ou la mise à disposition de services

Selon la taille de son unité de vente, il peut avoir la responsabilité de l'animation d'une petite équipe.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Analyser son marché
- Optimiser l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Exploiter les techniques du cross-canal
- Développer la relation client
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances commerciales d'un rayon
- Evaluer les actions commerciales

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Formulez vos vœux sur Parcoursup.

Image not found or type unknown

Prérequis :

Bac validé ou 3 années d'expérience professionnelle

Niveau d'entrée
Bac ou équivalant ou 3 années d'expériences professionnelles dans les métiers de la relation client

Type de formation
Titre Professionnel (reconnu par l'état et inscrit au RNCP)

Durée
2 ans

Niveau de sortie
Bac +2 ou équivalent

Accessibilité
Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

Type de contrat
Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous.

Diplôme obtenu
Titre pro Gestionnaire d'unité commerciale Négoventis
Code RNCP : RNCP23827

Coût de la formation
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

Lieux de formation
Eurespace
Rue Eugène Brémond CS
22116 49321 CHOLET CEDEX

Espace Formation du Saumurois
Square Balzac 49412 Saumur cedex

Labellisé LUCIE 26000 ENGAGÉE ET RESPONSABLE
RSE Positive
labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

Formation

Titre Pro – Gestionnaire d'unité commerciale Négoventis

La formation

1 Programme

Enseignement professionnel :

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

- Assurer une veille commerciale concurrence
- Identifier la demande sur son marché
- Analyser l'offre
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques promotionnelles du produit/service
- Exploiter les techniques cross canal
- Utiliser les outils bureautiques dans des actions commerciales
- Appliquer une méthodologie projet

Organiser le fonctionnement de l'unité et animer une équipe

- Organiser et planifier son temps et 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

- Gérer une situation relationnelle atypique
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- Le e-commerce
- S'initier aux outils GRC

Gérer et faire 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 fournisseurs
- Gérer les stocks
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme.
La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Conseiller de vente ou de services
- Vendeur-conseil
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon

Les entreprises

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, de commerce électronique, de prestation de services, unités commerciales d'entreprises de production, d'associations à but lucratif

Toutes ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)