

Titre professionnel Gestionnaire d'Unité Commerciale

Certificateur CCI France (NEGOVENTIS) - Niveau 5
 N° RNCP : RNCP36141, date d'échéance de l'enregistrement : 21/01/2027

Le/la Gestionnaire d'unité commerciale gère l'activité d'un point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant, une franchise ou une succursale. Il/elle assure la commercialisation, le conseil et la vente sous la responsabilité d'un chef de zone ou de produits, d'un responsable commercial ou en lien direct avec la direction générale de l'enseigne ou de la marque qu'il/elle représente. Il/elle assure le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations en vigueur. Il/elle participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente de même qu'il/elle veille à optimiser la gestion de ses stocks et/ou la mise à disposition de services.

Le/la Gestionnaire d'unité commerciale conduit son activité dans un contexte où les canaux de vente se multiplient et articulent points de vente physiques et digitaux. Il/elle doit faire preuve d'innovation, en mettant en place des actions et techniques mobilisant les nouvelles technologies (communication numérique, outils de gestion de la relation client, outils d'aide à la vente numériques). Selon la taille de son unité de vente, il/elle peut avoir la responsabilité de l'animation d'une petite équipe.

Infos utiles

Le/la titulaire du GUC sera capable de :

- Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente.
- Étudier l'offre et son marché, repérer les tendances de consommation, optimiser l'expérience client, booster les ventes et renforcer l'attractivité.
- Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe.
- Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal en proposant un accueil personnalisé sur tous les canaux de vente.
- Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale. Maîtriser les calculs commerciaux et les indicateurs de rentabilité.

OBJECTIFS

DURÉE ET RYTHME DE FORMATION

La formation est dispensée en deux ans sur un volume de 770h
 Deux jours en centre de formation et 3 jours en entreprise
 (voir calendrier)

PRÉREQUIS

Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un baccalauréat validé ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.
 Validation possible par blocs de compétences

INSCRIPTION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier, après entretien de motivation et test de positionnement

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (contactez l'ICEP Formation pour plus d'information)
- Candidature sur icepformation.com

MÉTIERS VISÉS

- Direction de point de vente, manager d'univers ou de rayon, adjoint chef de rayon, adjoint au responsable de magasin, adjoint de magasin produit/services, chef d'équipe, responsable d'univers, conseiller commercial sédentaire

PASSERELLES, ÉQUIVALENCES ET POURSUITES D'ÉTUDES

Le/la titulaire du Titre GUC peut prétendre à une poursuite d'études de niveau 6
Équivalence : Diplôme de niveau 5

INDICATEURS QUALITÉ

Taux de réussite, rupture, satisfaction, insertion, poursuite d'étude...
 À consulter en ligne [via ce lien](#) ou en flashant ce QR code :



CONTENU DE LA FORMATION

Compétences visées

- Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygiales de l'unité commerciale
- Conseil, vente et gestion de la relation client dans un contexte omnicanal
- Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale
- Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe



Modalités, ressources et moyens pédagogiques

- Cours en présentiel et/ou distanciel
- Mises en situations professionnelles
- Plateaux techniques
- Centre multi-ressources
- Interventions de professionnels
- Ateliers individualisés
- Équipements informatiques et numériques
- Amphithéâtre

Modalités d'évaluation



Épreuves ponctuelles

Bloc 1 – Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygiales de l'unité commerciale

Production d'un dossier écrit individuel « Proposition d'aménagement d'un espace de vente et de mise en œuvre d'une action promotionnelle »

Épreuve orale, durée : 30min

Bloc 2 – Conseil, vente et gestion de la relation client dans un contexte omnicanal

Réalisation d'un acte de conseil/vente, intégrant la gestion d'une situation relationnelle difficile ou atypique avec un client, forme : oral, durée : 20min

Étude de cas écrite sur une proposition d'actions de fidélisation à mettre en place, durée : 2h

Bloc 3 – Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

Étude de cas écrite à partir d'un premier sous-dossier sur l'analyse des résultats d'une activité commerciale et la proposition de mesures correctives contribuant à la dynamisation des ventes et d'un second sous-dossier sur la mise en œuvre d'une procédure d'approvisionnement de fournitures, durée 3h

Bloc 4 – Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Étude de cas écrite sur une proposition d'organisation de travail liée à une activité quotidienne et une activité exceptionnelle, durée : 3h

Épreuves de contrôle continu

Possibilité de validation par blocs de compétences

Financements et tarifs

Statuts : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, autres statuts (nous consulter)

Le coût de la formation peut être pris en charge selon les modalités fixées par les OPCO, cette formation est gratuite pour les bénéficiaires en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour plus de précisions, contactez-nous.