GESTIONNAIRE D’UNITÉS COMMERCIALES (GUC)

DIPLÔME RECONNU PAR L’ÉTAT, NIVEAU 5 (BAC +2)

INSCRIT AU RNCP N° 23827

En partenariat avec l’UTEC et le réseau NÉGOVENTIS

**Le métier**

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.

**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 utiliser l’outil bureautique (pack Office, Internet, messagerie, etc.).
* Avoir élaboré un projet professionnel finalisé.

Les candidats sont reçus en session de préadmission au Centre FORJA (entretiens individuels approfondis et tests) pour valider les prérequis à l’entrée en formation.

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

Un parcours Préparatoire Tertiaire en amont de l’entrée en formation (4 mois de septembre à décembre) est préconisé pour acquérir la totalité des prérequis.

\* Cette formation est ouverte à des candidats travailleurs handicapés hors champ de la déficience visuelle (sauf troubles du spectre de l’autisme et déficiences auditives).

**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

**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

**Méthodologie**

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.

**Validation du titre**

* 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).

**En pratique**

Lieu ESRP FORJA - 106.108 rue de l’Ouest - 75014 PARIS

Rentrée Chaque année en janvier

Rythmes 11 mois de janvier à décembre

5 jours/semaine à temps plein

* 6 à 8 mois formation en présentiel (830 h)
* 3 à 5 mois de stage en entreprise

Effectifs Promotions de 4 à 8 stagiaires par an

Contact Arsène NDIKODE, Coordonnateur pôle insertion

Nathalie DELECHAPT, Chargée des partenariats et relations entreprises

Standard 01 45 45 60 60

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

Pôle insertion [insertion.forja@fondation-ove.fr](mailto:insertion.forja@fondation-ove.fr)

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