

PARCOURS

GESTIONNAIRE D'UNITÉS COMMERCIALES

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

INSCRIT AU RNCP N° 23827

Le métier de Gestionnaire d'Unités Commerciales (GUC) se situe dans **3 domaines d'activités majeurs** :

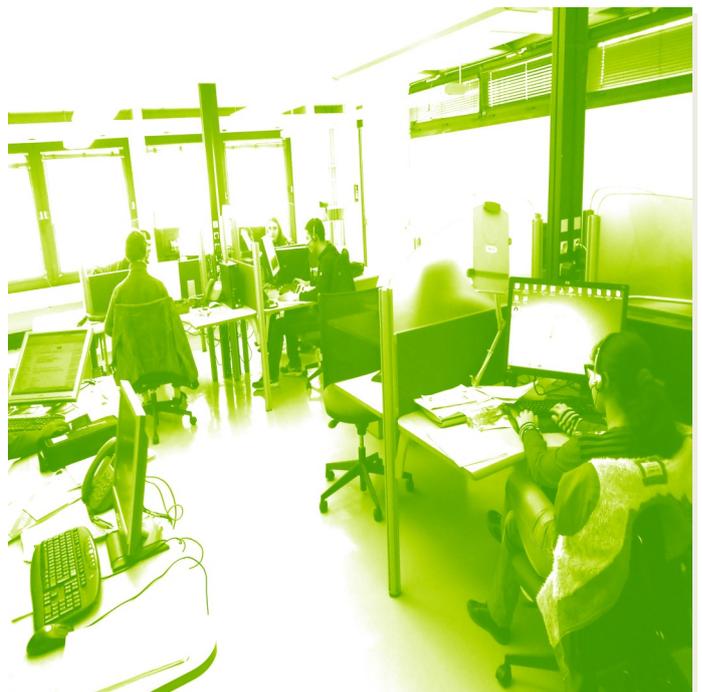
- vente-commerce,
- gestion administrative et financière,
- management opérationnel.

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.



PROGRAMME

Module 1 : Étude 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 **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 utiliser l'outil bureautique (pack Office, Internet, messagerie, etc.).

Avoir élaboré un projet professionnel finalisé.

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).

Les candidats sont reçus à l'occasion d'une session de préadmission au Centre FORJA (entretiens individuels approfondis et tests) pour valider les prérequis techniques 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).
- **Évaluation en contrôle continu** :
 - Évaluation des modules et blocs de compétences sous forme d'études de cas.
 - Évaluation par le tuteur pendant la période de stage.
- **Évaluation 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

1

promotion

par an

8

stagiaires

par promotion

12

mois

de janvier
à décembre

4

mois

de stage
en entreprise

5

jours

par semaine
à temps plein

Contact Arsène NDIKODE, Coordonnateur pôle insertion
Nathalie DELECHAPT, Chargée des partenariats et relations entreprises

Standard 01 45 45 60 60

Pôle insertion insertion.forja@fondation-ove.fr

Accueil forja.contact@fondation-ove.fr

Site web 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

