

VENTE - COMMERCE - DISTRIBUTION

Bac+2 Gestionnaire d'Unité Commerciale

Diplôme de niveau III enregistré au RNCP, reconnu par l'Etat.

DÉBUT DES COURS

Septembre

DURÉE

2 ans

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école / 3 sem. entreprise

NIVEAU REQUIS

Baccalauréat ou équivalent (titre niveau IV)

DOSSIER DE CANDIDATURE

Inscription sur www.parcoursup.fr

Infos et modalités d'inscription sur www.escci.fr

Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour une réunion d'infos et un entretien de motivation afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

Admission définitive

Dans la limite des places disponibles.

- Pré-requis d'entrée validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Période Pro A
- Stagiaire formation continue
- Financement individuel

CONSEILS ESSENTIELS :

N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire,

vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. Vous disposerez de plus de temps pour faire vos démarches et bénéficierez de l'accompagnement de l'ESCCI.

Participez à l'une de nos journées **Portes Ouvertes** pour obtenir toutes les informations utiles et faire les bons choix.

Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez acquérir un diplôme bac+2 reconnu et des compétences professionnelles pour être rapidement opérationnel en entreprise. Vous aimez la vente et le commerce, la gestion administrative et financière ainsi que le management opérationnel. Vous souhaitez travailler au sein d'une surface de vente ou du service commercial d'une entreprise. L'entrepreneuriat vous intéresse.

Vos principales missions :

Animer et gérer l'activité commerciale d'un centre de profit, veiller à la gestion des flux et à la qualité du service client. Votre expérience pourra vous conduire à manager une équipe, créer ou reprendre un centre de profit.

Débouchés

- Responsable de rayon ;
- Responsable d'un centre de profit
- Gérant de magasin (franchise, succursale) ;
- Adjoint de magasin ;
- Responsable de magasin itinérant ;
- Conseiller clientèle ;
- Vendeur spécialisé.

★ NOUVEAU

Rentrée 2020
3 sites au choix :
• Evreux
• Vernon
• Pont-Audemer

ESCCI 100% alternance

- **30 ans d'expertise**
- **Spécialiste de la formation en alternance**
- **120 formateurs** experts professionnels
- **17 diplômes** reconnus de Bac+2 à Bac+5
- **600 étudiants** formés par an
- **92% de réussite** aux examens
- **91% de placement** entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger.
- Des partenaires de renom : IAE Caen, CFPB, Normandie Aérospatiale, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

ESCCI, une école 4.0, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe, vie étudiante dynamisée par le BDE ESCCI.

Document non contractuel.

Programme détaillé

Blocs	Unités d'Enseignement	Evaluation
Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente	<ul style="list-style-type: none"> Assurer une veille commerciale ; Analyser l'offre et la demande ; Maîtriser les techniques de merchandising et de promotion ; Exploiter les techniques du cross-canal ; Appliquer la méthodologie de projet. 	Dossier écrit d'analyse des principaux acteurs locaux, des techniques de valorisation de l'offre commerciale et des actions promotionnelles de l'entreprise.
Participer à l'organisation de l'unité commerciale et à l'animation des équipes	<ul style="list-style-type: none"> Organiser et planifier son travail ; Respecter les règles de droit ; Adapter sa communication ; Accueillir et accompagner un nouveau collaborateur. 	Etude de cas écrite : organisation de travail Mise en situation orale dans sa relation professionnelle à l'autre.
Optimiser la relation client Maîtriser les étapes de la vente	<ul style="list-style-type: none"> Gérer les situations atypiques ; Fidéliser la clientèle ; E-commerce. 	Epreuve écrite : actions de fidélisation. Mise en situation orale : gestion d'une situation relationnelle difficile ou atypique avec un client.
Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les calculs commerciaux ; Utiliser un tableau de bord et analyser les résultats ; Respecter la réglementation commerciale fournisseur ; Gérer les stocks. 	Etude de cas écrite : analyse d'une action commerciale.
Anglais	<ul style="list-style-type: none"> Communication commerciale orale et écrite 	
Pratique professionnelle et évaluation des missions en entreprise		Dossier écrit. Soutenance orale. Evaluation du tuteur en entreprise.

Voir les méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap... : informations disponibles sur notre site internet.

ESCCI - 12/2019

ESCCI, INCUBATEUR DE TALENTS

Parc d'activités de la Forêt
461, rue Henri Becquerel - 27091 Evreux Cedex 9
02 32 28 70 50 - escci.contact@normandie.cci.fr

www.escci.fr



Ecole Supérieure



CCI PORTES DE NORMANDIE