

GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE (FR)

Manager Business Unit (EN)

Titre RNCP 36141 – Niveau 5 (EU)

Version 1 - 2026

Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un titre de niveau 4 (EU)

Pré-requis

Justifier d'un diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé
Ou

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce distribution

Objectifs pédagogiques

En suivant ce programme, nous vous préparons à devenir le manager opérationnel de votre centre de profit afin d'être capable de :

mettre en œuvre les actions commerciales et les opérations de marketing phygitaux permettant de dynamiser les ventes de son unité tout en respectant l'image de l'enseigne ou de la marque.

- assurer la commercialisation de l'offre produits/services de l'unité commerciale, il optimise la relation avec ses clients afin de leur apporter satisfaction, de les fidéliser et de concrétiser leur intention d'achat.

- analyser l'évolution de son chiffre d'affaires et des ventes, afin d'identifier les nouvelles actions pouvant contribuer à les dynamiser et procède aux commandes garantissant la mise à disposition des produits/services à ses clients.

- collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale, en élaborant les plannings et en animant l'équipe de travail, afin d'assurer une gestion optimale de la surface de vente.

Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : dossier et test de sélection
- Délai d'accès : dès la promulgation du jury d'admission
- Hors Parcoursup

Mode d'évaluation

- Contrôle continu
- Validation des différents blocs de compétence par jeux de rôle, études de cas et mises en situation professionnelle reconstituée
- Evaluation de la pratique professionnelle (période en entreprise)

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices et mises en situation
- Supports de cours remis aux stagiaires

Sanction de la formation

Gestionnaire d'Unité Commerciale
Titre RNCP Niveau 5, diplôme reconnu par l'Etat

Durée : 24 mois

Tarif : En contrat d'apprentissage, vous bénéficiez de la gratuité des frais de formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les situations de handicap sont prises en compte dès les entretiens de positionnement. Présence d'une référente handicap.

Contacts

Admissions :
Melissa OUCHENE/ Lucie GRACIA
Mail : admissions@eklore-ed.com

Référentes Handicap :

Solenne VILLETET / Sophie ABDALLAH / Valérie CASSOULET
Tel : 06.77.16.76.61 / 06.87.13.13.86

Mail : solenne.villetet@eklore-ed.com / sophie.abdallah@eklore-ed.com

valerie.cassoulet@eklore-ed.com

Référente Mobilité Nationale et Internationale :

Marianne CHOIGNARD

Mail : marianne.choignard@eklore-ed.com

Indicateurs Qualité – Nouvelle formation

- Taux de diplomation : première rentrée 2026
- Taux de poursuite d'études : première rentrée 2026
- Taux d'interruption en cours de formation : première rentrée 2026
- Taux d'insertion à 6 mois : première rentrée 2026
- Taux de rupture des contrats conclus : première rentrée 2026

France Compétences

Répertoire National des Certifications Professionnelles

Consultez : Fiche RNCP 36141

Code NSF : 312p

Date de décision de validation : 26/01/2022

Métiers/Débouchés

Adjoint de magasin spécialisation produits/service - Assistant manager - Chef d'équipe – Responsable d'équipe - Responsable de magasin - Responsable magasin spécialisé – Conseiller commercial sédentaire Adjoint au chef de rayon alimentaire – Chef d'équipe junior - Adjoint au responsable de drive - Chef de rayon junior - Manager de rayon - Adjoint au chef de rayon non alimentaire - Responsable d'univers

Ce titre est accessible par la voie de la VAE. Vous avez besoin de plus d'aide : <https://vae.gouv.fr>



Groupe ékloré-ed • PAU • 3, rue Saint-John Perse • 64000 PAU • T. 05 59 92 64 64 • Siret 186 400 024 00060 • APE 8542Z

Campus ékloré-ed • BIZANOS • 2 avenue du stade d'eaux-vives • 64320 BIZANOS • T. 05 59 62 76 70 • Siret 186 400 024 00185 • APE 8542Z

Campus ékloré-ed • GRENOBLE • 32 chemin du vieux chêne • 38240 MEYLAN • T. 04 76 48 01 59 • Siret 186 400 024 00136 • APE 8542Z

Campus ékloré-ed • SAINT-DENIS • 1-5 place de la Berline • CS 60042 • 93285 ST-DENIS CEDEX • T. 01 55 43 16 02 • Siret 186 400 024 00201 • APE 8542Z

Site internet : www.eklore-ed.com • Mail : contact@eklore-ed.com

Programme

BLOC 1 : Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale

Etudier l'offre et se positionner sur son marché
Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
Repérer les tendances de consommation en émergence
Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
Gérer un projet

BLOC 2 : Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal

Analyser les caractéristiques de ses clients
Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
Conseiller, argumenter et vendre
Assurer le traitement des réclamations
Fidéliser ses clients

BLOC 3 : Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
Optimiser les commandes de produits
Contrôler les réceptions des produits

BLOC 4 : Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
Veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité
Contrôler et optimiser la réalisation des activités
Gérer les conflits au sein de l'équipe
Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

