

# TITRE PROFESSIONNEL GESTION D'UNITÉ COMMERCIALE

Niveau de diplôme RNCP 36141

- Diplôme reconnu par l'état de niveau 5 délivré par CCI FRANCE
- BAC +2
- Date d'enregistrement à la certification : 2018

Voie d'accès

- Alternance : 2 j / 3 jours entreprise

## Public

- À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance
- Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap

## Pré-requis

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé OU
- Justifier de trois années d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur

## Modalités et délais d'accès

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre

## Objectifs

- Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phytogales de l'unité commerciale
- Conseiller, vendre et gérer la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et animer l'équipe

## Durée

- 952 heures / 24 mois – durée ajustable selon les antécédents de parcours
- Alternance 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise

## Tarifs de la formation

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'OPCO / l'entreprise

## Débouchés professionnels

- Adjoint(e) de magasin spécialisation produits/services
- Adjoint(e) au chef de rayon alimentaire / non alimentaire
- Conseiller(e) commercial sédentaire
- Manager(euse) de rayon
- Responsable d'univers

## Poursuite d'études

- Eligible aux formations de niveau 6 ( BAC+3 )

## Passerelles

- Diplôme équivalent d'enseignement général ou d'une autre branche professionnelle (sur étude de dossier)

## Contact

Laura COMBES  
contact@campus120.cci.fr  
05 49 60 35 63

## Lieu de la formation

CCI de la Vienne - Campus 120  
120 rue du Porteau  
86000 Poitiers

## Inscription

Flashez le code ou saisissez l'adresse <https://urlz.fr/nA9X>





Taux de réussite  
en 2024

**75 %**



Nombre  
d'apprentis 2023/2024

**4**

D'autres indicateurs sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

## Programme & Contenu

### Bloc 1 - Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygtales 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
- Préparer et mettre en œuvre une action commerciale

### 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 2 - 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 aux respects 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

## Méthodes et moyens mobilisés

- Formation par Blocs de Compétences avec mises en situations
- Blocs de compétences animés par des intervenants professionnels du métier
- Intégration de la gamification et ludification dans le dispositif de formation
- Plateaux techniques de mises en situations professionnelles avec deux magasins écoles professionnels (superette et magasin non alimentaire)

## Modalités d'évaluations

- Contrôle continu (écrit et oral)
- Cas de synthèse (écrit et oral)
- Il est possible d'obtenir une certification partielle ou totale



Des formations



Cofinancé par  
l'Union Européenne



[www.campus120.fr](http://www.campus120.fr)



## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : [referent-handicap@campus120.cci.fr](mailto:referent-handicap@campus120.cci.fr)

- Une expérience de +30 ans dans la formation et de connexion avec les entreprises de la Vienne
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, espaces verts, restauration ...

**CCI de la Vienne - CAMPUS 120**

120 rue du Porteau - 86000 POITIERS

Tél : 05 49 37 44 50

CCI Vienne - Service communication  
SIREN 188 600 035

Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel

Mise à jour : 18 septembre 2024