



**CCI CHARENTE**  
FORMATION

— ECOLE DE L'ENTREPRISE —



**BAC+2**

**GESTIONNAIRE  
D'UNITÉ  
COMMERCIALE**



**LES + DE L'ALTERNANCE**

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

**LIEU DE FORMATION** Site d'Angoulême

Campus CIFOP,  
ICF Cognac et EGC  
deviennent

**CCI CHARENTE  
FORMATION**



CCI  
BUSINESS



CCI  
TECH



CCI  
CREATIVE



CCI  
SERVICES

CCI Charente Formation pilote 4 pôles qui regroupent 9 écoles ouvertes sur l'entreprise.

**Site d'Angoulême**

angouleme@ccicharente-formation.fr

Bd Salvador Allende - ZI n°3 - 16 340 L'Isle d'Espagnac

T / 05 45 90 13 13 F / 05 45 90 13 80

**Site de Cognac**

cognac@ccicharente-formation.fr

102 Avenue Victor Hugo - 16 111 Cognac cedex

T / 05 45 36 32 80 F / 05 45 36 32 88

[www.ccicharente-formation.fr](http://www.ccicharente-formation.fr)

## TITRE

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE



Le gestionnaire d'unité commerciale a la responsabilité d'un rayon, d'une boutique, d'un point de vente. Sa mission le conduit à conseiller et orienter la clientèle au sein d'un département vente. Il met en application la stratégie commerciale de son point de vente. En contact direct avec la clientèle, il peut être force de propositions afin de tenir compte de l'attente des clients et de l'évolution du marché.

### PÔLE CCI BUSINESS

Angoulême, Nathalie Lévêque

05 45 90 13 69

[nathalie.leveque@ccicharente-formation.fr](mailto:nathalie.leveque@ccicharente-formation.fr)

### Conditions d'admission

- Être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel (ou équivalent Niveau IV)
- Se pré-inscrire sur le site internet [www.ccicharente-formation.fr](http://www.ccicharente-formation.fr)
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

### Organisation des études

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 2 ans – 994 heures – 14 semaines par an en Centre de Formation
- Validation : diplôme reconnu par l'Etat enregistré au RNCP niveau 5 - Bac+2

### Selection

- Dossier de candidature + CV + lettre de motivation
- Entretien de motivation
- Tests de positionnement au cas par cas suivant les profils

### SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Surface de vente : du commerce de détail à la grande distribution
- Service commercial sédentaire d'une entreprise

### FORMATION

- Techniques de vente
- Marketing
- Distribution
- Gestion des approvisionnements
- Gestion
- Management
- Anglais appliqué
- Droit

### MÉTIER PRÉPARÉS

- Chef de rayon/adjoint à la vente
- Responsable de secteur ou de département de vente
- Responsable de magasin
- Conseiller commercial, attaché commercial
- Responsable des ventes
- ...

### ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Accueillir le client, détecter ses besoins, conclure une vente et participer à la gestion de l'après-vente
- Réceptionner les produits, gérer les stocks
- Participer à l'élaboration de la politique d'achat et d'approvisionnement, promouvoir les produits et les services de l'entreprise et ou du point de vente
- Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise
- Veiller à la qualité du service client
- A terme, manager une équipe