

## CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC +2 MC

### ▷ BLOC A : 150 POINTS - 196 HEURES

#### Mettre en oeuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier la demande et analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Utiliser les outils d'informatique commerciale
- Appliquer une méthodologie de projet

### ▷ BLOC B : 150 POINTS - 137 HEURES

#### Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe

- Organiser son temps et planifier son travail
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir un nouveau collaborateur
- Accompagner quotidiennement un collaborateur

### ▷ BLOC C : 150 POINTS - 165 HEURES

#### Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale

- Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- Le e-commerce
- S'initier aux outils de GRC

### ▷ BLOC D : 150 POINTS - 158 HEURES

#### Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Analyser les résultats commerciaux et créer des tableaux de bord
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs
- Gérer les stocks

## PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET ÉVALUATION : 250 POINTS

**TOTAL : 850 POINTS**

\*En alternance, sur la base d'un contrat de 18 mois ou moins



### CONTACT

Tél. 05 53 48 41 37  
contactbs@sudmanagement.fr

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation Manager Commerce (Gestionnaire d'Unité Commerciale – Option Généraliste - GUC), est une formation diplômante permettant aux salariés d'évoluer ou de se reconverter afin d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de responsabilités.

L'objectif est d'occuper des fonctions dans une unité commerciale physique ou virtuelle. L'activité du titulaire du GUC s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle :

- Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes.
- Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.
- Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.



## DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- 656 heures de formation sur 18 mois (94 jours). Entrées et sorties permanentes (nous consulter). La durée de professionnalisation peut varier selon la durée du contrat en alternance.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.



## RYTHME

- 1 jour / semaine (mercredi) et 5 semaines complètes sur 18 mois.



## PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).



## DÉBOUCHÉS

**Taux d'insertion professionnelle** : 2019 : 100%

**Débouchés** : Visual merchandiser (ROME : B1301), E-merchandiser (ROME : D1506), Chef de rayon produits alimentaires (ROME : D1502) ou non-alimentaires (ROME : D1503), Responsable e-commerce (ROME : M1707), Animateur de site multimédia (ROME : E1101), Responsable de drive (ROME : D1509), Responsable de secteur/département (ROME : D150), Responsable de magasin (ROME : D1301)

**Poursuite d'études** : BAC+3 Responsable Distribution, Chef de projet web et stratégie digitale,...

**Taux de réussite** : 2020 : 75% | 2019 : 100%



## FINANCEMENT DE LA FORMATION

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.