

* Formation sous contrat de professionnalisation

Le **Manager de l'Unité Commerciale** a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou une partie d'un point de vente. Cette formation apporte les connaissances afin de :

- ➔ Réaliser le management d'une unité commerciale
- ➔ Gérer, développer et maintenir la relation avec la clientèle
- ➔ Animer et participer à l'offre de produits et de services
- ➔ Rechercher et exploiter les informations économiques et financières utiles

Emplois visés	Selon le niveau de responsabilité et l'expérience professionnelle acquise : d'assistant de chef de rayon à manager ou responsable de rayon ; de directeur-adjoint à directeur de magasin ; d'animateur des ventes à chef des ventes ...
Modules	<ul style="list-style-type: none"> • Management et gestion des unités commerciales • Gestion de la relation commerciale • Développement de l'unité commerciale • Informatique commerciale • Communication commerciale • Economie, Droit et Management des entreprises • Culture générale et expression • Langue vivante : Anglais
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Rigueur et professionnalisme • Dynamisme et goût du travail • Organisation et gestion des délais et impératifs • Flexibilité au niveau des méthodes de travail (autonomie ou en collaboration)
Qualités requises	<ul style="list-style-type: none"> • Prendre la responsabilité d'une unité commerciale • Gestion de la relation avec la clientèle, ainsi que de l'offre de produits ou de services • Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale
Pré-requis	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau 4 validé ou non (Titre Professionnel, Bac Général, Professionnel ou Technologique, ...) • Conditions particulières liées à l'expérience professionnelle : nous consulter
Niveau visé	<ul style="list-style-type: none"> • Niveau 3 (Bac + 2 : BTS – DUT, ...)
Durée de formation	<ul style="list-style-type: none"> • 2 ans maximum – Durée aménagée selon diplôme et expérience (nous consulter)