

# Management des Unités Commerciales

Le manager d'une unité commerciale gère en tant que responsable, une unité de vente qu'il s'agisse d'un rayon en grande distribution, d'une boutique, d'une agence ou d'un site marchand.

Il est chargé de :

- L'exploitation des informations au profit de l'unité commerciale.
- L'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et de marge
- La relation client : en contact direct avec lui, il mène des actions pour l'attirer, le fidéliser.
- La relation fournisseur : il adapte l'offre commerciale à l'évolution du marché.
- La gestion des ressources humaines de son unité commerciale.
- La mise en application de la politique commerciale et promotionnelle de son enseigne

## Pour qui ?

- Les titulaires d'un bac général, technologique ou professionnel
- Toute personne pouvant justifier de 3 années d'expérience en entreprise

## Dans quelles entreprises ?

- Entreprises s'adressant à des particuliers comme à des professionnels.
- Commerce de gros ou de détail quelque soit le secteur d'activité
- Grande distribution spécialisée ou non, réseaux de franchises, chaînes de grandes enseignes
  - Prestataires de services : assurance, banque, location, transport...
  - Unité commerciale de production
  - Entreprises de commerce électronique.

## Pour quelles missions ?

- Gestion de la relation avec la clientèle : accueil, conseil au client, ventes, suivi de la qualité, actions de fidélisation.
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services : suivi de l'assortiment, gestion des approvisionnements, aménagement du point de vente.
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale : utilisation des outils informatiques de gestion, tableaux de bord, indicateurs de performance, analyse de concurrence, veille commerciale.
- Management de l'unité commerciale : animation de l'équipe de vente, gestion prévisionnelle, réalisation des plannings.

## Et après le BTS ?

Insertion professionnelle.

Poursuite d'études :

Tout diplôme de niveau II

- Licences professionnelles du domaine commercial
- Concours passerelle Écoles Supérieures de Commerce

## Quelles perspectives professionnelles ?

- Chef d'agence commerciale, responsable de clientèle, responsable d'un centre de profit...
- Administrateur des ventes, superviseur, chef des ventes...
- Manager de rayon, chef de rayon
- Responsable adjoint de magasin



### Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage

710 rue de l'Aulanière  
ZI Courtine - 84000 Avignon  
Tél 04 90 80 66 66 - Fax 04 90 80 66 60  
contact@cfc-vdp84.fr

[www.cfc-vdp84.fr](http://www.cfc-vdp84.fr)

## Modalités d'inscription

- Téléchargement du dossier de candidature sur [www.cfc-vdp84.fr](http://www.cfc-vdp84.fr)
- Réunion d'information
- Entretien individuel (motivation, projet professionnel)
- Etude du dossier scolaire

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Avis favorable de la commission d'admission
- Obtention d'un contrat d'alternance

### PÉRIODE D'INSCRIPTION

Du 1 février au 30 septembre de chaque année en fonction des formations et des places disponibles.

LES

- Formation gratuite
- Pas de frais de dossier
- Aide efficace à la recherche d'entreprise : ateliers CV, simulation de prospection et d'entretiens de recrutement...

## Organisation de la formation

### Durée de la formation

- 1100 heures de cours minimum sur les 2 ans

### Enseignement professionnel

- Management et gestion des unités commerciales.
- Gestion de la relation clientèle
- Développement de l'unité commerciale.
- Informatique.
- Communication.

### Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Droit - Economie - Management

### Rythme de l'alternance

- 3 jours par semaine en entreprise.
- 2 jours par semaine en cours au centre de formation.

### Suivi du parcours de formation

- 2 visites annuelles en entreprise du formateur référent
- 2 semaines d'examens blancs par an
- Entraînement régulier aux épreuves orales professionnelles et linguistiques
- Évaluations semestrielles

## Modalités de l'examen

Epreuves	Forme	Durée	Coefficient
E1 Culture Générale et Expression	Ecrite	4H00	3
E2 Langue Vivante Étrangère		2H	1.5
E.21 LV Ecrit	Ecrite	0H20	1.5
E.22 LV Oral	Orale		
E3 A Droit-Economie	Ecrite	4H	2
E3 B Management	Ecrite	3H	1
E4 Management et Gestion des Unités Commerciales	Ecrite	5H	4
E5 Analyse et Conduite de la Relation Commerciale	Orale	0H45	4
E6 Projet de Développement d'une Unité Commerciale	Orale	0H40	4



### Centre de Formation Professionnelle et d'Apprentissage

710 rue de l'Aulanière  
ZI Courtine - 84000 Avignon  
Tél 04 90 80 66 66 - Fax 04 90 80 66 60  
[contact@cfc-vdp84.fr](mailto:contact@cfc-vdp84.fr)

[www.cfc-vdp84.fr](http://www.cfc-vdp84.fr)