



BAC +2

Gestionnaire de l'Unité Commerciale

Devenez spécialiste de la vente dans l'univers de la mode et du luxe

Vous aurez la mission d'appliquer la politique commerciale de votre entreprise. Votre connaissance des codes du luxe et le suivi des évolutions de la tendance seront vos forces. Vous assurerez le déploiement de la stratégie marketing sur votre point de vente en optimisant le merchandising. Attentif à fidéliser votre clientèle, vous veillerez à la qualité des relations, tiendrez compte de l'évolution de ses besoins. A la fois conseiller et vendeur, vous saurez également gérer toute situation critique au mieux des intérêts du client, tout en respectant ceux de votre unité commerciale. Enfin, vous participerez à la gestion administrative et financière du point de vente.

Un programme adapté, des compétences assurées

- Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente
- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier la demande sur son marché
- Analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion
- Exploiter les techniques du cross canal
- Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions commerciales
- Appliquer une méthodologie de projet
- Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation
- Organiser son temps et planifier son travail
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir un nouveau collaborateur/stagiaire/alternant
- Accompagner quotidiennement un collaborateur/stagiaire/alternant
- Optimiser la relation client au sein de l'unité commerciale
- Maîtriser les étapes de la vente à distance
- Gérer une situation relationnelle atypique
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- Le e-commerce
- S'initier aux outils de GRC
- Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale
- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseur
- Gérer les stocks
- Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur
- Anglais Commercial
- Développer son anglais professionnel
- Maîtriser le vocabulaire des affaires
- Communiquer en anglais
- Vendre en anglais
- Les spécificités de la vente de produit de Mode & Luxe
- La communication interculturelle, les codes du luxe, les spécificités du secteur d'activités
- Les méthodes et les techniques de la communication
- Le conseil en image personnel avec un coach
- La vente : processus et spécificités de vente dans le Mode & Luxe
- Identifier les composantes de la valeur d'un produit de Mode & Luxe
- Le conseil en image de marque et d'argumentation
- Satisfaire les attentes de la clientèle haut de gamme
- Les techniques de l'accueil de qualité
- La relation de confiance avec le client
- L'entretien de vente et la fidélisation de la clientèle



Niveau d'accès

Niveau IV validé. Bonne présentation ; bon niveau de culture générale ; maîtrise des langues vivantes ; créativité et réactivité ; esprit d'initiative ; bonne aptitude au travail d'équipe ainsi qu'à la communication orale.

Validation

Diplôme de niveau III (Bac +2) inscrit au RNCP «Gestionnaire d'Unité Commerciale»
Diplôme reconnu par l'état et délivré dans le cadre du réseau national CCI Négoventis
Poursuite d'étude en Licence Professionnelle, en Ecole de commerce.

Alternance proposée

- Contrat de professionnalisation de 878,5 h sur 2 ans

Processus d'Admission

