

L'Essentiel

BAC +2 | Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisé (GUCS)



IMEA
École de commerce
des CCI du Doubs
et de Haute-Saône



90%
d'insertion pro
dans les 6 mois
après la formation



60 intervenants
issus du monde
de l'entreprise
et experts de leur
domaine d'intervention



Diplôme d'État
Bac +2



1 apprenti =
1 salarié
en formation



Poursuite
d'études
possible à BAC +3
en alternance



IMEA
4 Campus
Besançon,
Montbéliard,
Pontarlier et Vesoul

FORMATION GÉNÉRALISTE ET PROFESSIONNALISANTE

- Alternance > 2 ans
- Contrat de 35h > 14h à l'école (lundi/mardi) et 21h en entreprise (mercredi/jeudi/vendredi et/ou samedi)
- 75 % entreprise / 25% formation
- Formation financée à 100% par l'OPCO de référence pour les contrats en apprentissage

MISSIONS POSSIBLES (liste non exhaustive)

- Accueil, conseil et vente à la clientèle
- Préparation, gestion et relance de devis ou de commandes
- Facturation
- Prospection commerciale
- Animation des réseaux sociaux
- Spécialisation : merchandising, gestion de stocks, gestion de caisse

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

- Définition de votre besoin
- Pré sélection des candidats par l'école
- Mise en relation de profils adaptés à vos attentes
- Sélection de l'alternant par vos soins

COÛT POUR L'ENTREPRISE (rémunération mensuelle brute de l'apprenti hors charges patronales)

AU 1 ^{er} JANVIER 2020	1 ^{re} ANNÉE	2 ^e ANNÉE
Moins de 18 ans	27% du SMIC	39% du SMIC
De 18 à 20 ans	43% du SMIC	51% du SMIC
De 21 à 25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC
De 26 à moins de 30 ans	100% du SMIC	100% du SMIC

Sauf convention collective de l'entreprise plus favorable | Rémunération au moins égale à celle de l'année précédente si déjà apprenti

VOS CONTACTS PAR CAMPUS

Campus de Besançon
46, avenue Villarceau
25042 Besançon Cedex
Nathalie BARRAS
03 81 25 26 43
nbarras@imea.cci.fr

Campus de Montbéliard
4, rue Jean Bauhin
25207 Montbéliard Cedex
Carole SCHNEIDER
03 81 31 25 06
cschneider@imea.cci.fr

Campus de Vesoul
1, rue Victor Dollé
70000 Vesoul Cedex
Sandrine DIEZ
03 84 96 71 21
sdiez@imea.cci.fr

Campus de Pontarlier
7, rue des Bernardines
25300 Pontarlier
Nathalie BARRAS
03 81 25 26 43
nbarras@imea.cci.fr



Réseau national
NEGOVENTIS
85 écoles en France
250 formations

Programme de la formation Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisé



MODULES DE FORMATION	VOLUME HORAIRE 2 ANS
Bloc A – Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente	245 heures
MA1 – Assurer une veille commerciale de la concurrence	14 h
MA2 – Identifier la demande sur son marché	14 h
MA3 – Analyser l'offre sur son marché	21 h
MA4 – Maîtriser les techniques de merchandising	28 h
MA5 – Maîtriser les techniques de promotion du produit/service	28 h
MA6 – Intégrer l'omnicanal dans le commerce	21 h
MA7 – Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions commerciales	21 h
MA8 – Appliquer une méthodologie de projet	98 h
Spécialisation commerce-distribution	189 heures
MAS1 – Définir un assortiment	14 h
MAS2 – Participer au processus d'achat	14 h
MAS3 – Mettre en place une action d'animation et en mesurer la performance	35 h
MAS4 – Gérer la relation clients dans un contexte de drive	14 h
MAS5 – Réaliser une vitrine thématique	14 h
MAS6 – Mesurer les impacts des accords de distribution dans l'unité commerciale	14 h
MAS7 – Accueillir en langue étrangère	84 h
Bloc B – Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe	119 heures
MB1 – Organiser son temps et planifier son travail	35 h
MB2 – Respecter le droit du travail applicable à son environnement	28 h
MB3 – Adapter sa communication interpersonnelle	42 h
MB4 – Accueillir un nouveau collaborateur	7 h
MB5 – Accompagner quotidiennement un collaborateur	7 h
Bloc C – Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale	154 heures
MC1 – Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face	42 h
MC2 – Gérer une situation relationnelle atypique	28 h
MC3 – Fidéliser sa clientèle	28 h
MC4 – Respecter la réglementation commerciale clients	28 h
MC5 – Le e-commerce	21 h
MC6 – S'initier aux outils de GRC	7 h
Bloc D – Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale	154 heures
MD1 – Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité	21 h
MD2 – Utiliser un tableau de bord	35 h
MD3 – Analyser les résultats commerciaux	49 h
MD4 – Respecter la réglementation commerciale fournisseur	7 h
MD5 – Gérer les stocks	21 h
MD6 – Créer et suivre un tableau de bord avec un tableur	21 h
Suivi personnalisé - Training dossier professionnel	45,5 heures
Évaluation pratique professionnelle	7 heures
Évaluations blocs de compétences	38,5 heures
TOTAL VOLUME HORAIRE (2 ANS)	952 HEURES