

## BAC+2 MC MANAGER COMMERCE

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :



La formation Manager Commerce (Gestionnaire d'Unité Commerciale - GUC), est une formation diplômante permettant aux salariés d'évoluer ou de se reconvertir 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 diplôme 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.

### 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).

### 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.

### DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :



- 724,5 heures de formation sur 18 mois (103,5 jours). Entrées et sorties permanentes (nous consulter).
- 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 quelques semaines complètes sur 18 mois.



### DÉBOUCHÉS :



- **Taux d'insertion professionnelle** : 2020 : 92% | 2019 : 100%
- **Débouchés** : Visual merchandiser (ROME : B1301), Emerchandiser (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 de la Distribution Omnicanale, Chef de projet web et stratégie digitale ...
- **Taux de réussite** : 2022 : 100% | 2021 : 83,5% | 2020 : 75%

100%



COMMERCE

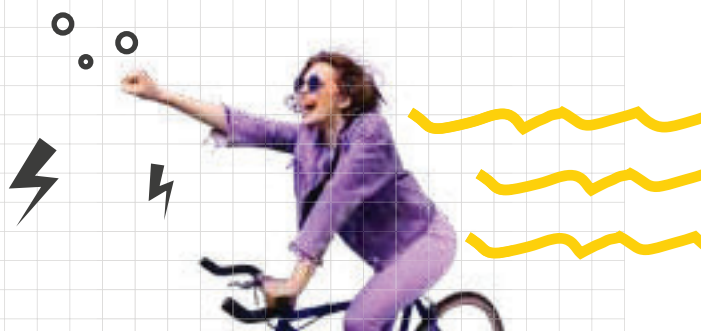
MANAGEMENT

VENTE

**CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+2 MC (suite) :**

<b>BLOC 1 : Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygiales de l'unité commerciale</b>
M1.1 - Etudier l'offre et se positionner sur son marché
M1.2 - Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
M1.3 - Repérer les tendances de consommation en émergence
M1.4 - Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
M1.5 - Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
M1.6 - Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
M1.7 - Préparer et mettre en œuvre une action commerciale
<b>Total : 196h – dossier écrit + oral 20 min + 10 min échange</b>

<b>BLOC 2 : Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal</b>
M2.1 - Analyser les caractéristiques de ses clients
M2.2 - Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
M2.3 - Conseiller, argumenter et vendre
M2.4 - Assurer le traitement des réclamations
M2.5 - Fidéliser ses clients
<b>Total : 175h – oral 20 min + étude de cas 2h</b>



<b>BLOC 3 : Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale</b>
M3.1 - Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
M3.2 - Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
M3.3 - Optimiser les commandes de produits
M3.4 - Contrôler les réceptions des produits
<b>Total : 168h – étude de cas 3h</b>

<b>BLOC 4 : Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe</b>
M4.1 - Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
M4.2 - Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
M4.3 - Contrôler et optimiser la réalisation des activités
M4.4 - Gérer les conflits au sein de l'équipe
M4.5 - Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail
<b>Total : 140h – étude de cas 3h</b>

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise - Dossier + soutenance 45 min



**CONTACT - AGEN**  
 **TÉL. 05 53 48 41 43**  
**CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR**