Responsable Adjoint d'Univers Commercial (ex Gestionnaire d'Unité Commerciale)

Vente – Commerce / **Marketing** / **Management**

Niveau de diplôme : **Bac +2 – Niveau 5**
Villes : **Strasbourg**

Entrez directement dans l'univers commerce en abordant concrètement tous les aspects de la vie d'un magasin. L'alternance (apprentissage) combine théorie et pratique.

En présentiel **Accessible** **Formations certifiantes**

Mise à jour le 31 mars 2025

Strasbourg : 28 places disponibles

Le GUC est un parcours Bac+2 diplômant (équivalent BTS) pour travailler dans le commerce ou la distribution. La formation est concrète, pratique et active (études de cas, jeux de rôles, projets).
CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Titulaire d'un BAC général, technologique, ou professionnel

Pré-requis

- Moins de 30 ans (ou RQTH) : apprentissage
- À partir de 30 ans : professionnalisation (sous conditions – nous consulter)

- Attrait pour le commerce
- Aisance relationnelle
- Polyvalence, adaptation, autonomie dans le travail
- Sens des responsabilités

Les points forts de la formation ?

- Equivalent au BTS mais beaucoup plus professionnel

- Partie pratique approfondie en activités courantes d'un magasin

Et après ?

Débouchés et métiers

- En boutique : direction du point de vente
- En grande distribution : manager d'univers ou de rayon

Vos compétences de demain

- Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygital de l'unité commerciale
- Organiser le fonctionnement de l'unité commerciale et manager l'équipe
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication omnicanale

Poursuite d'études

Responsable de la Distribution Omnicanale, Responsable de Développement Commercial, Responsable d'Activité IFAG, Responsable de Développement Commercial à l'International, Bachelors Chargé de gestion et Management.

Votre parcours de formation

1. Actions commerciales et actions marketing phygital du point de vente

- Analyser et exploiter l'information commerciale (études et veille)
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Renforcer l'attractivité par la communication omnicanale

2. Optimiser et développer la relation client dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques clients et personnaliser son accueil sur tous les canaux de vente
- Conseiller, vendre et fidéliser
- Règlementation commerciale dans un contexte omnicanal

3. Fonctionnement de l'unité commerciale et management des équipes

- Organiser, planifier et contrôler l'activité des équipes
- Veiller au respect du droit du travail et des obligations HSE
- Communication interpersonnelle et gestion des conflits

4. Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- Maîtriser les calculs commerciaux et les indicateurs de rentabilité
- Tableaux de bord et analyse des résultats, outils de pilotage de l'activité
- Gestion des commandes, des stocks et réglementation fournisseurs

Prochaines **sessions**

Prochaine session à Strasbourg

Septembre 2025 à juillet 2027

Prochaine session à Sélestat

Septembre 2025 à juillet 2027

Prochaine session à Colmar

Septembre 2025 à juillet 2027

Prochaine session à Mulhouse

Septembre 2025 à juillet 2027

Modalités de la formation

Organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
Pour les salariés ayant une expérience significative dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE.

Informations sur la VAE

Durée

2 ans – 931 heures (prévisionnel)

Rythme

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Évaluation des connaissances

Contrôle en cours de formation (40%) et examen final (60%)

Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé séparément

Validation de la formation

Gestionnaire d'unité commerciale

Titre certifié de niveau 5, enregistré au **RNCP36141**

Le 26/01/2022 délivré par CCI France 18750002000073.

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36141/

Chiffres clés

80 %
de recommandation en 2024

80 %
de réussite aux examens en 2024

88 %
d'insertion professionnelle en 2023
dont 74 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée