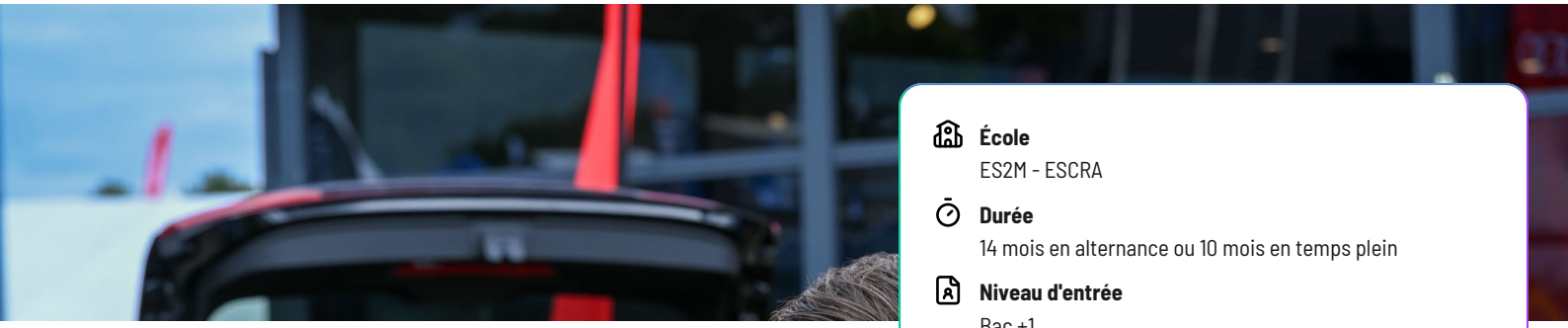


École
ES2M - ESCRA

Durée
14 mois en alternance ou 10 mois en temps plein

Niveau d'entrée
Bac +1

Niveau de sortie
Bac +2 (niveau 5)

Modalité de formation
Alternance ou statut étudiant

Lieu
185 bis rue Henri Champion 72100 Le Mans

Commerce - Vente Automobile **Automobile** **Commerce - Vente** **Management**

Gestionnaire d'Unité Commerciale

PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

La formation permet d'acquérir l'ensemble des compétences professionnelles nécessaires pour devenir responsable commercial dans la vente ou l'après-vente automobile à moyen terme.

En sortie de formation, les diplômés sont capables d'assurer la gestion commerciale et de mesurer la rentabilité d'une structure de distribution automobile. Cette formation existe en alternance et en initial.

Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

En sortie de formation :

- Conseiller commercial VN/VO
- Conseiller clientèle après-vente
- Agent commercial

Après expérience :

- Chef des ventes VN/VO
- Responsable après-vente
- Responsable de plaque
- Responsable de site ou de concession

Qualités mobilisées

- Passion pour l'automobile
- Aptitudes commerciales et managériales
- Ouverture d'esprit
- Très bon relationnel

Types d'entreprises

- Groupes de distribution
- Concessionnaires automobiles
- Agents
- Mandataires

Compétences visées

- Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale.
- Conseiller, vendre et gérer la relation clients dans un contexte omnicanal.
- Assurer le suivi des ventes et la gestion des stocks de l'unité commerciale.
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe.

DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

Informations sur la certification

Cette formation vise la certification **Gestionnaire d'unité commerciale** diplôme reconnu par l'état (niveau 5) et enregistré au RNCP sous le code **36141** par **CCI FRANCE** le **26/01/2022**.

Pour savoir si la certification est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences et passerelles, vous pouvez consulter la fiche RNCP du diplôme.

La CCI du Mans et de la Sarthe est habilitée à assurer la formation (et les épreuves de certification) de ce titre par le certificateur.

Ce titre est référencé dans la Convention Collective Nationale des Services de l'Automobile.

Accès par la VAE

Cette certification est accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience.

COMMENT INTÉGRER LA FORMATION

Prérequis

- Bac+1 validé minimum ou expérience professionnelle significative
- Permis B nécessaire

Public visé

Formation en temps plein

Toute personne en poursuite ou reprise d'études, évolution ou reconversion professionnelle ou demandeur d'emploi.

Formation en apprentissage

Salariés sous contrat d'apprentissage de 18 à 29 ans ou sous contrat de professionnalisation. L'apprentissage est accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap.

Conditions d'admission

Une fois votre dossier transmis et validé par nos équipes, des tests de positionnement en ligne sont prévus ainsi qu'un entretien de motivation.

Coût de la formation / Financement / Aides

ALTERNANCE

- Prise en charge du coût de la formation par l'entreprise et son OPCO dans le cadre d'un contrat (apprentissage ou professionnalisation)

INITIAL

- Tarif individuel : 5 600 €
- Possibilités de financement (France Travail, CPF...)
- Salariés (CPF de Transition professionnelle) : 7 000 €

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap.

Nos référents handicap étudieront avec vous la faisabilité de votre projet et les aménagements nécessaires.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Objectifs

- Acquérir les compétences nécessaires pour gérer une entité commerciale dans le secteur automobile.
- Développer des compétences en vente, marketing, gestion et management spécifiques au secteur automobile.

Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale

- Étudier l'offre et se positionner sur son marché
- Appréhender la chaine des acteurs de la distribution automobile et liens contractuels entre les acteurs
- Effectuer une ventre à un professionnel
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
- Booster les ventes par des actions de promotions innovantes / consumérisme / forum entreprises
- Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
- Préparer et mettre en œuvre une action commerciale

Conseiller, vendre et gérer la relation clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients

- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- Droit commercial et consumérisme
- Conseiller, argumenter et vendre (technique de vente, reprise VO et financement)
- Assurer le traitement des réclamations
- Technologie automobile et mobilité
- Fidéliser ses clients
- Présenter les solutions d'assurance
- Anglais

Effectuer le suivi des ventes et la gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
- Fiscalité automobile
- Analyser les résultats et proposer des axes d'améliorations
- Optimiser les commandes de produits
- Règlementation fournisseur
- Contrôler les réceptions des produits

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
- Droit du travail
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités
- Gérer les conflits au sein de l'équipe
- Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail
- Communication interpersonnelle

Pratique professionnelle

Statut étudiant :

- Stage d'immersion (2 semaines en avril/mai)
- Stage long (14 semaines de juillet à octobre)

Soutenances de dossiers professionnels devant des jurys d'experts du secteur automobile.

Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

En temps plein

10 mois de janvier à octobre : 749 heures en centre de formation et 581 heures en entreprise

En alternance

14 mois de septembre à octobre de l'année suivante (41 semaines en entreprise et 22 semaines en centre de formation.

Délai d'accès

En statut étudiant

Le délai d'accès à la formation dépend des modalités et des délais d'accord du financeur. L'inscription définitive est confirmée après validation du financement.

En alternance

Le centre de formation peut vous accueillir jusqu'à trois mois avant et trois mois après le début de la formation dès lors que les prérequis sont validés.

Dates de formation

Statut étudiant

L'année de formation se déroule de janvier à octobre.

En alternance

L'année de formation se déroule de septembre à octobre de l'année suivante.

Rythme de la formation / alternance

Formation initiale en temps plein.

Formation en alternance : 2 semaines en entreprise et 2 semaines en centre de formation.

LA PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur des méthodes pédagogiques actives et professionnalisantes. Les cours alternent entre apports théoriques et mises en situation concrètes en lien avec le secteur automobile.

Équipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée de formateurs issus du milieu professionnel du secteur automobile, apportant leur expertise et leur connaissance du terrain.

Accompagnement

Les apprenants bénéficient d'un accompagnement personnalisé tout au long du parcours et d'un suivi en entreprise. Les dispositifs d'accompagnement social, de mobilité internationale et de prise en charge du handicap sont également mobilisés pour assurer l'égalité des chances.

Locaux & équipements

- Salles équipées
- Ressources numériques

VALIDATION DE LA CERTIFICATION

Évaluations

L'évaluation des compétences acquises se fait tout au long de la formation, à travers des évaluations certificatives par bloc de compétences.

Épreuves de certification

- Contrôle continus en cours de formation
- Épreuves de blocs écrites et orales
- Soutenance du rapport de mission devant un jury de professionnels

Chiffres clés de la formation

Indicateurs de résultats obligatoires selon l'article 6111-8.

33
Nombre d'apprenants
Chiffres 2025

97%
Taux de satisfaction
Chiffres 2025

100%
Taux de présentation aux examens
Chiffres 2025

90%
Taux de réussite
Chiffres 2025

7.7%
Taux de rupture nette en apprentissage
Chiffres 2025

14%
Taux d'interruption en cours de formation en initial
Chiffres 2025

72%
Taux d'insertion professionnelle en emploi à 6 mois
Chiffres 2025

72%
Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés à 6 mois
Chiffres 2025

12.5%
Taux de poursuite d'études à 6 mois
Chiffres 2025

ET APRÈS ?

- Gestionnaire d'Unité Commerciale

Continuez votre parcours de formation au sein de nos campus.