

# Rapport public Parcoursup session 2023

Purple Campus Alès - Formation professionnelle - Gestionnaire d'unité commerciale (option généraliste / option spécialisée) (Bac +2) - en apprentissage

## Les données de la procédure

Données de la procédure calculées le jeudi 19 octobre 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de contrats saisis
Purple Campus Alès - Formation professionnelle - Gestionnaire d'unité commerciale (option généraliste / option spécialisée) (Bac +2) - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	14	7	0

# Le rappel des caractéristiques de la formation

## Attendus nationaux

Il n'y a pas d'attendus nationaux définis pour cette formation.

## Attendus locaux

Le(la) Gestionnaire d'Unité Commerciale gère tout ou partie de l'activité d'un centre de profit pouvant être un point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant ou une franchise.

## Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

## Contenu et organisation des enseignements pour la formation

ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING PHYGITALES DE L'UNITÉ COMMERCIALE\* Etude de la concurrence\* Modes de consommation\* Zone de chalandise\* Merchandising et outils d'aide à la vente\* Promotion produits et services\* Actions de communication et marketing physiques et numériques  
CONSEIL, VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENTS DANS UN CONTEXTE OMNISCANAL\* Analyse du portefeuille clients\* Accueil clients sur les différents canaux de vente de l'unité commerciale  
\* Analyse des besoins\* Conseil clients\* Techniques de vente\* Traitement des réclamations\* Satisfaction clients  
SUIVI DES VENTES ET GESTION DES STOCKS DE L'UNITÉ COMMERCIALE\* Outils de suivi de l'activité de vente de l'unité commerciale\* Analyse des ventes et des actions promotionnelles de l'unité commerciale\* Propositions d'actions correctives d'optimisation des ventes de l'unité commerciale\* Gestion des commandes et approvisionnements de l'unité commerciale au moyen d'outils numériques  
COLLABORATION À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE\* Organisation du travail\* Planning d'équipe\* Contrôle des activités réalisées

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau AUTRES SITUATIONS : Avoir 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution

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

Méthode de travail et capacité à réussir

Autonomie dans le travail. Compétences relationnelles et adaptabilité, implication, capacité à s'investir et à s'impliquer dans les travaux demandés

Projet de formation motivé. Capacité à expliquer le choix de la formation ou du métier. Intérêt pour la formation. Connaissance du métier.

Engagement citoyen. Pratiques sportives et culturelles

## Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

# Enseignements de la session et conseils aux candidats

## Enseignements de la session et conseils aux candidats

Nous sollicitons chez les nouveaux candidats une capacité de travail personnel.

# Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Pré-requis		EN POURSUITE D'ÉTUDES : Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau AUTRES SITUATIONS : Avoir 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la distribution	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Objectifs pédagogiques		Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phytogales de l'unité commerciale Conseiller et vendre, assurer la gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe	Essentiel
	Savoir-faire		Méthode de travail et capacité à réussir	Important

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Savoir-être	Savoir-être		Autonomie dans le travail. Compétences relationnelles et adaptabilité, implication, capacité à s'investir et à s'impliquer dans les travaux demandés	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation et connaissance de la formation		Projet de formation motivé. Capacité à expliquer le choix de la formation ou du métier. Intérêt pour la formation. Connaissance du métier.	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagements		Engagement citoyen. Pratiques sportives et culturelles	Complémentaire

**Signature :**

Dominique CRAYSSAC,

Directeur de l'établissement Purple Campus Alès