

Se former pour réussir

CATALOGUE de FORMATIONS 2020/2021

Publié le 05/11/20 v2020.1



SOMMAIRE

1/ EDITO.....	4
2/ NOTRE OFFRE ALTERNANCE.....	5
A. BTS Management Commercial Opérationnel.....	6
B. BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.....	7
C. Employé(e) Commercial(e) en Magasin.....	8
D. Vendeur(se) Conseil en Magasin.....	9
E. Responsable de Rayon.....	10
F. Manager des Univers Marchands.....	11
G. Conseiller commercial.....	13
H. Manager d'équipe relation client à distance.....	15
I. Négociateur technico-commercial.....	16
3/ MODALITES ET DELAIS D'ACCES.....	17
4/ TARIFS.....	17
5/ NOTRE APPROCHE PEDAGOGIQUE.....	18
6/ ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES.....	19
7/ NOTRE OFFRE VAE.....	20
A. Employé(e) Commercial(e) en Magasin.....	21
B. Vendeur(se) Conseil en Magasin.....	22
C. Responsable de Rayon.....	23
D. Manager des Univers Marchands.....	24
E. Conseiller commercial.....	26
F. Manager d'équipe relation client à distance.....	28
G. Négociateur technico-commercial.....	29
8/ MODALITES ET DELAIS D'ACCES.....	30
9/ TARIFS.....	30
10/ NOTRE APPROCHE PEDAGOGIQUE.....	31
11/ ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES.....	31

1. EDITO



C'est avec fierté que je vous présente le catalogue 2020 2021 du GCIF. Spécialisé dans les métiers du commerce de la vente et de la relation client, nous avons placé l'emploi au cœur de notre projet.

Nous vous proposons 9 formations qualifiantes (Titre professionnel et Diplôme), du niveau cap jusqu'au bac plus 2.

Ces 9 formations sont proposées en alternance que ce soit en contrat de professionnalisation ou bien en contrat d'apprentissage.

L'alternance est aujourd'hui la modalité la plus adaptée pour associer formation, qualification et emploi.

Nous avons à ce jour plus de 70 entreprises partenaires. L'une d'entre elles vous attend certainement !

Ajoutons enfin que la qualification est une priorité pour le GCIF. C'est pourquoi nous avons également développé une offre de validation des acquis par l'expérience (VAE) que nous proposons sous forme d'accompagnement collectif ou individuel.

Je vous invite maintenant à consulter le catalogue. Vous trouverez de nombreuses informations concernant notre offre.

Surtout, n'hésitez pas à nous contacter.

Nous sommes là pour vous accompagner, vous aider à trouver la formation et le dispositif les plus adaptés à votre projet

Coralie VIDAL

Directrice et Gérante du GCIF



Notre offre alternance

A. BTS MCO : Management commercial opérationnel



LE MÉTIER :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.
- Développer et suivre la digitalisation de l'activité commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale

LES ACTIVITÉS :

- Management d'une équipe
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Gestion de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre

LES QUALITÉS REQUISES :

- Rigueur et autonomie
- Sens du management
- Goût du challenge
- Capacité à convaincre

CERTIFICATION VISÉE :

Diplôme de niveau Bac +2

SUITE DE PARCOURS :

- Licence professionnelle management
- Licence pro marketing
- Licence pro commerce et distribution
- Titre professionnel MUM

LES DEBOUCHES DE LA FORMATION MCO

Opérationnel dès sa sortie d'études, le titulaire d'un BTS MCO peut se tourner vers de multiples postes :

- Chef de rayon,
- Directeur adjoint de magasin,
- Animateur des ventes,
- Chargé de clientèle,
- Conseiller commercial,
- Responsable e-commerce,
- Responsable d'agence,
- Manageur de caisses,
- Chef des ventes

B. BTS NDRC : Négociation et digitalisation de la relation client



LE MÉTIER :

- Gérer l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) de la prospection à la fidélisation.

LES ACTIVITÉS :

- Piloter et organiser l'activité commerciale
- Négocier et assurer les ventes
- Exploiter et produire des informations commerciales
- Assurer le management de l'activité commerciale
- Participer à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale
- Gérer les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux

LES QUALITÉS REQUISES :

- Goût du challenge avec l'envie de se dépasser et d'évoluer
- Esprit d'équipe
- Autonomie
- Sens des responsabilités
- Bon relationnel

CERTIFICATION VISÉE :

Diplôme de niveau Bac +2

SUITE DE PARCOURS :

- Bachelor
- Licence professionnelle ou licence générale

LES DEBOUCHES DE LA FORMATION NDRC

Opérationnel dès sa sortie d'études, le titulaire d'un BTS NDRC peut se tourner vers de multiples postes :

- Vendeur(e)
- Commercial(e) terrain
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires ou de clientèle
- Télévendeur(se) Téléconseiller(ère)
- Animateur(rice) commercial(e) site e-commerce
- Assistant(e) responsable e-commerce
- Commercial(e) e-commerce / web
- Animateur(rice) des ventes

C. Employé(e) commercial(e) en magasin



LE MÉTIER :

- Assurer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits sur un ou plusieurs rayons
- Répondre aux attentes des clients

LES ACTIVITÉS :

- Vérifier et installer les marchandises en rayon
- Assurer le réapprovisionnement de son rayon
- Assurer le nettoyage du rayon
- Participer à l'inventaire
- Alerter le responsable de vente sur les retours des clients
- Tenir la caisse

LES QUALITÉS REQUISES :

- Résistance physique
- Rigueur
- Autonomie

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) EN MAGASIN
- Niveau 6 (équivalent CAP) certifié par l'Etat
- Codes ROME D1507 - D1106 - D1505

SUITE DE PARCOURS :

- Possibilité de continuer sur un parcours comme Vendeur conseil
- Métiers : Employé(e) libre-service, Employé(e) en vente traditionnelle, Hôtesse de caisse, Conseiller-ère en vente, Responsable de rayon, Vendeur conseil

LES COMPÉTENCES CIBLES :

APPROVISIONNER UN RAYON OU UN POINT DE VENTE :

- 1/ Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- 2/ Assurer la préparation marchande des produits dans le magasin
- 3/ Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon

ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS UN POINT DE VENTE

- 4/ Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- 5/ Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

D. Vendeur(se) conseil en magasin



LE MÉTIER :

- Vendre en contact direct avec le client en petite, moyenne ou grande surface
- Répondre aux attentes du client
- Procéder aux encaissements et à la mise en rayon

LES ACTIVITÉS :

- Recevoir le client, évaluer ses besoins et le conseiller
- Fidéliser la clientèle
- Assurer la mise en rayon
- Assurer le nettoyage du rayon
- Contrôler les stocks, assurer l'approvisionnement et passer les commandes
- Tenir le fond de caisse

LES QUALITÉS REQUISES :

- Capacité d'écoute
- Sens de la relation client
- Autonomie

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN
- Niveau 4 (équivalent BAC) certifié par l'Etat
- Codes ROME D1107-D1204- D1209-D1210-D1211

SUITE DE PARCOURS :

- Possibilité de continuer sur un parcours équivalent Bac+2 comme Manager Univers Marchand

LES COMPÉTENCES CIBLES :

DÉVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER A L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

- 1/ Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- 2/ Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- 3 / Participer à la gestion des flux marchandises

VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN

- 4/ Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- 5/ Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- 6/ Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

E. Responsable de rayon



LE MÉTIER :

- Animer et organiser une équipe composée d'employés commerciaux ou vendeurs
- Mobiliser les moyens humains et matériels à sa disposition pour approvisionner le rayon ou l'espace de vente
- Garantir la présence des assortiments préconisés
- Assurer la qualité du service

LES ACTIVITÉS :

- Assurer l'organisation optimale d'un espace de vente
- Animer une équipe au quotidien afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client
- Développer le chiffre d'affaires et d'atteindre les objectifs commerciaux fixés
- Développer l'aspect marchand et l'attractivité de l'espace de vente
- Adapter les stocks
- Analyser les indicateurs de performance et réaliser les actions correctives si nécessaire

LES QUALITÉS REQUISES :

- Autonomie
- Polyvalence
- Aptitudes au management
- Goût du challenge

CERTIFICATION VISÉE :

Titre professionnel : RESPONSABLE DE RAYON

Niveau 4 (équivalent BAC) certifié par l'Etat - Codes ROME D1503

SUITE DE PARCOURS :

Possibilité de continuer sur un parcours équivalent Bac+2, comme Manager Univers Marchand

LES COMPÉTENCES CIBLES :

DÉVELOPPER L'EFFICACITÉ COMMERCIALE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

1/ Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente

2/ Réaliser le merchandising

3/ Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

4/ Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie

ANIMER L'ÉQUIPE D'UN ESPACE DE VENTE

5/ Organiser l'activité au sein de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées

6/ Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe

7/ Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

F. Manager des univers marchands



LE MÉTIER :

- Assurer la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente
- Organiser, animer et gérer une équipe d'adjoint(e)s, d'employé(e)s commerciaux, de vendeurs(es), hôtes(ses) de caisse ...
- Collaborer avec la direction des achats, la direction marketing, la centrale d'achats, le service logistique ...

LES ACTIVITÉS :

- Favoriser la dynamique commerciale de son univers marchand
- Faire évoluer les ventes et gagner des parts de marché sur la concurrence
- Intégrer la stratégie de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle
- Organiser l'approvisionnement du rayon, assurer la présentation des produits et optimiser les ventes
- Analyser les indicateurs de gestion et bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés

LES QUALITÉS REQUISES :

- Rigueur et autonomie
- Sens du management
- Goût du challenge

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : MANAGER DES UNIVERS MARCHAND Niveau III (équivalent BAC+2) certifié par l'Etat
- Codes ROME D1502 – D1503

SUITE DE PARCOURS :

- Progresser vers des responsabilités sectorielles, voire accéder à la direction

LES COMPÉTENCES CIBLES :

DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMINICANAL

1/ Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

2/ Piloter l'offre produits de l'unité marchande

3/ Réaliser le merchandising de l'unité marchande

4/ Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat commercial

F. Manager des univers marchands



OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE

5/ Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande

6/ Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

7/ Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande

8/ Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande

9/ Accompagner la performance individuelle

10/ Animer l'équipe de l'unité marchande
11/ Conduire et animer un projet de l'unité marchande

G. Conseiller(ère) commercial(e)



LE MÉTIER :

- Prospecter
- Convaincre ses interlocuteurs en face à face
- Vendre des produits et/ou des services
- Négocier

LES ACTIVITÉS :

- Atteindre des objectifs de vente (chiffre d'affaire, marge, objectifs quantitatifs) dans le cadre de la politique commerciale de son entreprise
- Gérer la relation commerciale avec les prospects et les clients d'un secteur de vente
- Assurer le suivi de ses ventes et mettre à jour les bases de données commerciales de l'entreprise
- Organiser ses déplacements sur son secteur de vente avec l'objectif de les optimiser

LES QUALITÉS REQUISES :

- Capacité à travailler en autonomie et en équipe
- Force de conviction
- Combativité
- Sens du concret
- Facilités d'expression

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : COMMERCIAL(E)
- Niveau 4 (équivalent BAC TECHNIQUE) certifié par l'Etat

SUITE DE PARCOURS :

- Métiers : Chef de vente, responsable commercial(e), ...

LES COMPÉTENCES CIBLES :

PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

- 1/ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- 2/ Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- 3/ Prospecter à distance
- 4/ Prospecter physiquement
- 5/ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

G. Conseiller(ère) commercial(e)



VENDRE EN FACE A FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES REFERENCES AUX ENTREPRISES
ET AUX PARTICULIERS

6/ Représenter l'entreprise et valoriser son image

7/ Conduire un entretien de vente

8/ Assurer le suivi de ses ventes

9/ Fidéliser son portefeuille client

H. Manager d'équipe relation client à distance



LE MÉTIER :

- Préparer les nouvelles missions ou campagnes en relation client à distance
- Organiser l'activité d'une équipe de conseillers
- Gérer les relations avec les autres services (administratif, comptable, ...)

LES ACTIVITÉS :

- Coordonner le travail d'une équipe de conseillers d'un centre de relation client à distance
- Atteindre les objectifs fixés
- Communiquer en permanence, oralement et par écrit avec l'équipe, les interlocuteurs internes et externes
- Veiller constamment au bon fonctionnement de l'outil de gestion de la relation client
- Repère les besoins de formation
- Rendre compte à son responsable des résultats

LES QUALITÉS REQUISES :

- Volonté de gérer une équipe
- Sens de l'écoute et de l'organisation
- Capacité à communiquer oralement et par écrit

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : MANAGER D'ÉQUIPE RELATION CLIENT A DISTANCE, Niveau 5 (équivalent BAC +2) certifié par l'Etat
- Codes ROME D1408

SUITE DE PARCOURS :

- Métiers : Responsable de Groupe de Vente, Directeur Commercial

LES COMPÉTENCES CIBLES :

PILOTER LA PERFORMANCE D'UNE EQUIPE DE CONSEILLERS CLIENT

- 1/ Participer à la mise en œuvre d'une nouvelle prestation
- 2/ Collecter et analyser les indicateurs de performance pour maintenir la qualité de service
- 3/ Rendre compte de l'activité plateau et être force de proposition

ASSURER LE MANAGEMENT DE PROXIMITÉ D'UNE EQUIPE DE CONSEILLERS CLIENT

- 4/ Participer au recrutement et à l'intégration de conseillers client
- 5/ Professionnaliser et faire monter en compétence l'équipe de conseillers client
- 6/ Entretenir la motivation de l'équipe de conseillers client
- 7/ Dynamiser le plateau en initiant et mettant en place une action collective

I. Négociateur technico-commercial



LE MÉTIER :

- Être un diplomate des ventes
- Développer et mettre en œuvre la stratégie

LES ACTIVITÉS :

- Développer et de fidéliser son portefeuille clients
- Prospecter et le développer le chiffre d'affaires d'un territoire géographique
- Cibler les prospects potentiels et élaborer les offres commerciales
- Organiser son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous et effectuer des visites de prospection
- Optimiser la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise
- Réaliser une étude de marché et exploiter les données recueillies
- Contribuer à l'amélioration des documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente

LES QUALITÉS REQUISES :

- Combativité
- Goût du challenge
- Tempérament de compétiteur
- Capacité à convaincre
- Sens du client

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E) Niveau 5 (équivalent BTS/DUT) certifié par l'Etat
- Code ROME : 53311

SUITE DE PARCOURS :

- Métiers : Chef de ventes, Agent commercial, ...

LES COMPÉTENCES CIBLES :

ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE OMINICALE POUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI

- 1/ Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- 2/ Organiser un plan d'actions commerciales
- 3/ Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- 4/ Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- 5/ Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- 6/ Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- 7/ Négocier une solution technique et commerciale

3. MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Nos formations en alternance sont proposées en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

Pour faciliter l'accès au marché du travail, le GCIF propose le contrat de professionnalisation en entrée et sortie permanente. Concrètement cela signifie que vous pouvez signer un contrat de professionnalisation à tout moment de l'année.

Nous avons fixé une seule règle : Démarrer votre formation un lundi pour faciliter votre intégration au sein du groupe.

En ce qui concerne le contrat d'apprentissage, le calendrier de formation est déterminé par le calendrier d'examen. Dit autrement, les formations démarrent au mois de septembre.

Pour bénéficier d'une alternance au sein du GCIF nous vous invitons à prendre contact avec nous par mail ou bien par téléphone :

alternance@gcif.fr

05 56 69 95 96

Nous vous proposerons de participer à une réunion d'information ou bien un entretien individuel avec l'une de nos conseillères formation emploi.

4. Tarifs

Les formations proposées en apprentissage ou en contrat de professionnalisation sont financées par les OPCO auxquels votre employeur est rattaché.

Une seule information à retenir. Votre formation est entièrement financée.

5. NOTRE APPROCHE PEDAGOGIQUE

Depuis de nombreuses années, nous innovons sur le plan pédagogique. Notre organisme de formation comprend des salles de formation, des magasins écoles mais aussi :

- Un Escape Game pour évaluer vos capacités dans le domaine du commerce et de la vente
- Une salle de vidéo training pour vous exercer prendre en main des outils digitaux mais aussi apprendre à gérer votre communication verbale et non verbale

Il est essentiel pour nous de proposer un environnement qui favorise les apprentissages. C'est pourquoi nous mobilisons des méthodes pédagogiques diverses. Se former au GCIF ne se résume pas à écouter un formateur.

Nous nous appuyons sur des méthodes actives pour vous faire découvrir des méthodes, des techniques, rechercher des informations... Se former c'est aussi faire le point sur ses apprentissages.

Nous accordons une place particulière à l'évaluation qui se déroule tout au long de votre parcours. Elle prend des formes diverses : Auto-évaluation, évaluation par les pairs, par les formateurs...

Nous avons également une coordinatrice qui vous suivra tout au long de votre parcours pour faire le point avec vous sur vos apprentissages, vos besoins et vous guider dans vos apprentissages avec le soutien de l'équipe pédagogique.



6. ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Depuis notre création nous souhaitons que nos formations soient accessibles à toutes et à tous à tous.

Quel que soit votre handicap, prenez contact avec nous afin que nous déterminions ensemble comment nous organiser pour vous accueillir dans les meilleures conditions :

contact@gcif.fr

05 56 69 95 96

A photograph of four people standing in an office environment. From left to right: a woman with a patterned face mask and a blue scarf, a man with a light blue face mask and a white polo shirt, a woman with a black face mask and a blue button-down shirt, and a woman with a light blue face mask and a floral top. A large green paper lantern is visible in the background. A semi-transparent orange banner is overlaid on the image, containing the main title and subtitle.

Notre offre en VAE

*Nos accompagnements portent exclusivement sur les
Titres Professionnels décrits ci-après*

A. Employé(e) commercial(e) en magasin



LE MÉTIER :

- Assurer l'approvisionnement et la mise en valeur des produits sur un ou plusieurs rayons
- Répondre aux attentes des clients

LES ACTIVITÉS :

- Vérifier et installer les marchandises en rayon
- Assurer le réapprovisionnement de son rayon
- Assurer le nettoyage du rayon
- Participer à l'inventaire
- Alerter le responsable de vente sur les retours des clients
- Tenir la caisse

LES QUALITÉS REQUISES :

- Résistance physique
- Rigueur
- Autonomie

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) EN MAGASIN
- Niveau 6 (équivalent CAP) certifié par l'Etat
- Codes ROME D1507 - D1106 - D1505

SUITE DE PARCOURS :

- Possibilité de continuer sur un parcours comme Vendeur conseil
- Métiers : Employé(e) libre-service, Employé(e) en vente traditionnelle, Hôtesse de caisse, Conseiller-ère en vente, Responsable de rayon, Vendeur conseil

LES COMPÉTENCES CIBLES :

APPROVISIONNER UN RAYON OU UN POINT DE VENTE :

- 1/ Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- 2/ Assurer la préparation marchande des produits dans le magasin
- 3/ Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon

ACCUEILLIR ET ACCOMPAGNER LE CLIENT DANS UN POINT DE VENTE

- 4/ Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- 5/ Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

B. Vendeur(se) conseil en magasin



LE MÉTIER :

- Vendre en contact direct avec le client en petite, moyenne ou grande surface
- Répondre aux attentes du client
- Procéder aux encaissements et à la mise en rayon

LES ACTIVITÉS :

- Recevoir le client, évaluer ses besoins et le conseiller
- Fidéliser la clientèle
- Assurer la mise en rayon
- Assurer le nettoyage du rayon
- Contrôler les stocks, assurer l'approvisionnement et passer les commandes
- Tenir le fond de caisse

LES QUALITÉS REQUISES :

- Capacité d'écoute
- Sens de la relation client
- Autonomie

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : VENDEUR(SE) CONSEIL EN MAGASIN
- Niveau 4 (équivalent BAC) certifié par l'Etat
- Codes ROME D1107-D1204- D1209-D1210-D1211

SUITE DE PARCOURS :

- Possibilité de continuer sur un parcours équivalent Bac+2 comme Manager Univers Marchand

LES COMPÉTENCES CIBLES :

DÉVELOPPER SA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET CONTRIBUER A L'ANIMATION DE L'ESPACE DE VENTE

- 1/ Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- 2/ Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- 3 / Participer à la gestion des flux marchandises

VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT EN MAGASIN

- 4/ Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- 5/ Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- 6/ Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

C. Responsable de rayon



LE MÉTIER :

- Animer et organiser une équipe composée d'employés commerciaux ou vendeurs
- Mobiliser les moyens humains et matériels à sa disposition pour approvisionner le rayon ou l'espace de vente
- Garantir la présence des assortiments préconisés
- Assurer la qualité du service

LES ACTIVITÉS :

- Assurer l'organisation optimale d'un espace de vente
- Animer une équipe au quotidien afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client
- Développer le chiffre d'affaires et d'atteindre les objectifs commerciaux fixés
- Développer l'aspect marchand et l'attractivité de l'espace de vente
- Adapter les stocks
- Analyser les indicateurs de performance et réaliser les actions correctives si nécessaire

LES QUALITÉS REQUISES :

- Autonomie
- Polyvalence
- Aptitudes au management
- Goût du challenge

CERTIFICATION VISÉE :

Titre professionnel : RESPONSABLE DE RAYON

Niveau 4 (équivalent BAC) certifié par l'Etat - Codes ROME D1503

SUITE DE PARCOURS :

Possibilité de continuer sur un parcours équivalent Bac+2, comme Manager Univers Marchand

LES COMPÉTENCES CIBLES :

DÉVELOPPER L'EFFICACITÉ COMMERCIALE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNISCANAL

1/ Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente

2/ Réaliser le merchandising

3/ Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client

4/ Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performance de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie

ANIMER L'ÉQUIPE D'UN ESPACE DE VENTE

5/ Organiser l'activité au sein de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées

6/ Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe

7/ Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

D. Manager des univers marchands



LE MÉTIER :

- Assurer la responsabilité d'un univers, d'un secteur ou de l'ensemble d'un point de vente
- Organiser, animer et gérer une équipe d'adjoint(e)s, d'employé(e)s commerciaux, de vendeurs(ses), hôtes(ses) de caisse ...
- Collaborer avec la direction des achats, la direction marketing, la centrale d'achats, le service logistique ...

LES ACTIVITÉS :

- Favoriser la dynamique commerciale de son univers marchand
- Faire évoluer les ventes et gagner des parts de marché sur la concurrence
- Intégrer la stratégie de l'enseigne afin de développer les ventes complémentaires et fidéliser la clientèle
- Organiser l'approvisionnement du rayon, assurer la présentation des produits et optimiser les ventes
- Analyser les indicateurs de gestion et bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs négociés

LES QUALITÉS REQUISES :

- Rigueur et autonomie
- Sens du management
- Goût du challenge

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : MANAGER DES UNIVERS MARCHAND Niveau III (équivalent BAC+2) certifié par l'Etat
- Codes ROME D1502 – D1503

SUITE DE PARCOURS :

- Progresser vers des responsabilités sectorielles, voire accéder à la direction

LES COMPÉTENCES CIBLES :

DÉVELOPPER LA DYNAMIQUE COMMERCIALE DE L'UNITÉ MARCHANDE DANS UN ENVIRONNEMENT OMINICANAL

1/ Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande

2/ Piloter l'offre produits de l'unité marchande

3/ Réaliser le merchandising de l'unité marchande

4/ Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat commercial

D. Manager des univers marchands



OPTIMISER LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET LA RENTABILITÉ FINANCIÈRE DE L'UNITÉ MARCHANDE

5/ Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande

6/ Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

MANAGER L'EQUIPE DE L'UNITE MARCHANDE

7/ Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande

8/ Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande

9/ Accompagner la performance individuelle

10/ Animer l'équipe de l'unité marchande
11/ Conduire et animer un projet de l'unité marchande

E. Conseiller(ère) commercial(e)



LE MÉTIER :

- Prospecter
- Convaincre ses interlocuteurs en face à face
- Vendre des produits et/ou des services
- Négocier

LES ACTIVITÉS :

- Atteindre des objectifs de vente (chiffre d'affaire, marge, objectifs quantitatifs) dans le cadre de la politique commerciale de son entreprise
- Gérer la relation commerciale avec les prospects et les clients d'un secteur de vente
- Assurer le suivi de ses ventes et mettre à jour les bases de données commerciales de l'entreprise
- Organiser ses déplacements sur son secteur de vente avec l'objectif de les optimiser

LES QUALITÉS REQUISES :

- Capacité à travailler en autonomie et en équipe
- Force de conviction
- Combativité
- Sens du concret
- Facilités d'expression

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : COMMERCIAL(E)
- Niveau 4 (équivalent BAC TECHNIQUE) certifié par l'Etat

SUITE DE PARCOURS :

- Métiers : Chef de vente, responsable commercial(e), ...

LES COMPÉTENCES CIBLES :

PROSPECTER UN SECTEUR DE VENTE

- 1/ Assurer une veille professionnelle et commerciale
- 2/ Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- 3/ Prospecter à distance
- 4/ Prospecter physiquement
- 5/ Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

E. Conseiller(ère) commercial(e)



VENDRE EN FACE A FACE DES PRODUITS ET DES SERVICES REFERENCES AUX ENTREPRISES
ET AUX PARTICULIERS

- 6/ Représenter l'entreprise et valoriser son image
- 7/ Conduire un entretien de vente
- 8/ Assurer le suivi de ses ventes
- 9/ Fidéliser son portefeuille client

F. Manager d'équipe relation client à distance



LE MÉTIER :

- Préparer les nouvelles missions ou campagnes en relation client à distance
- Organiser l'activité d'une équipe de conseillers
- Gérer les relations avec les autres services (administratif, comptable, ...)

LES ACTIVITÉS :

- Coordonner le travail d'une équipe de conseillers d'un centre de relation client à distance
- Atteindre les objectifs fixés
- Communiquer en permanence, oralement et par écrit avec l'équipe, les interlocuteurs internes et externes
- Veiller constamment au bon fonctionnement de l'outil de gestion de la relation client
- Repère les besoins de formation
- Rendre compte à son responsable des résultats

LES QUALITÉS REQUISES :

- Volonté de gérer une équipe
- Sens de l'écoute et de l'organisation
- Capacité à communiquer oralement et par écrit

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : MANAGER D'ÉQUIPE RELATION CLIENT A DISTANCE, Niveau 5 (équivalent BAC +2) certifié par l'Etat
- Codes ROME D1408

SUITE DE PARCOURS :

- Métiers : Responsable de Groupe de Vente, Directeur Commercial

LES COMPÉTENCES CIBLES :

PILOTER LA PERFORMANCE D'UNE EQUIPE DE CONSEILLERS CLIENT

- 1/ Participer à la mise en œuvre d'une nouvelle prestation
- 2/ Collecter et analyser les indicateurs de performance pour maintenir la qualité de service
- 3/ Rendre compte de l'activité plateau et être force de proposition

ASSURER LE MANAGEMENT DE PROXIMITÉ D'UNE EQUIPE DE CONSEILLERS CLIENT

- 4/ Participer au recrutement et à l'intégration de conseillers client
- 5/ Professionnaliser et faire monter en compétence l'équipe de conseillers client
- 6/ Entretenir la motivation de l'équipe de conseillers client
- 7/ Dynamiser le plateau en initiant et mettant en place une action collective

G. Négociateur technico-commercial



LE MÉTIER :

- Être un diplomate des ventes
- Développer et mettre en œuvre la stratégie

LES ACTIVITÉS :

- Développer et de fidéliser son portefeuille clients
- Prospecter et le développer le chiffre d'affaires d'un territoire géographique
- Cibler les prospects potentiels et élaborer les offres commerciales
- Organiser son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous et effectuer des visites de prospection
- Optimiser la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise
- Réaliser une étude de marché et exploiter les données recueillies
- Contribuer à l'amélioration des documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente

LES QUALITÉS REQUISES :

- Combativité
- Goût du challenge
- Tempérament de compétiteur
- Capacité à convaincre
- Sens du client

CERTIFICATION VISÉE :

- Titre professionnel : NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E) Niveau 5 (équivalent BTS/DUT) certifié par l'Etat
- Code ROME : 53311

SUITE DE PARCOURS :

- Métiers : Chef de ventes, Agent commercial, ...

LES COMPÉTENCES CIBLES :

ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE OMINICALE POUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI

- 1/ Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- 2/ Organiser un plan d'actions commerciales
- 3/ Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- 4/ Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- 5/ Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- 6/ Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- 7/ Négocier une solution technique et commerciale

8. MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Si vous avez un projet de VAE, prenez contact avec nos services :

vae@gcif.fr

05 56 69 95 96

Une conseillère fixera avec vous un RDV pour vous présenter le dispositif, les conditions d'accès, les modalités d'accompagnement et vous aider à rechercher le financement le plus adapté.

Si votre entreprise a un projet de VAE collective. Prenez contact avec nos services afin d'étudier ensemble les conditions de mise en place.

vae@gcif.fr

05 56 69 95 96

9. Tarifs

Nous proposons aujourd'hui 2 formes d'accompagnement : Individuel ou collectif. Ajoutons que selon votre parcours, le titre visé et le besoin d'accompagnement identifié, l'accompagnement individuel peut durer de 10 à 24 heures.

Voici nos tarifs (net de taxes) :

Individuel

Nombre d'heures : 10 / Prix : 1 430 €

Nombre d'heures : 12 / Prix : 1 570 €

Nombre d'heures : 15 / Prix : 1 780 €

Nombre d'heures : 20 / Prix : 2 030 €

Nombre d'heures : 24 / Prix : 2 230 €

Collective 24h

Nombre de collaborateurs : 5 / Prix : 10 000 €

Nombre de collaborateurs : 6 / Prix : 10 800 €

Nombre de collaborateurs : 7 / Prix : 11 900 €

Nombre de collaborateurs : 8 / Prix : 12 800 €

Nombre de collaborateurs : 9 / Prix : 13 500 €

Nombre de collaborateurs : 10 / Prix : 14 000 €

10. NOTRE APPROCHE PEDAGOGIQUE

Nous intervenons à toutes les étapes de la VAE, de l'identification du Titre le plus adapté, eu égard aux règles de recevabilité et à votre parcours jusqu'au passage du Titre Professionnel.

Notre accompagnement est jalonné de rencontres, de suivi pour être au plus près de vous et contribuer à votre réussite.

11. ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Depuis notre création nous souhaitons que nos formations soient accessibles à toutes et à tous à tous.

Quel que soit votre handicap, prenez contact avec nous afin que nous déterminions ensemble comment nous organiser pour vous accueillir dans les meilleures conditions.

contact@gcif.fr

05 56 69 95 96



5 rue Jacqueline Auriol
33130 BEGLES
05 56 69 95 96
contact@gcif.fr

