

Vous êtes passionné(e) par les métiers
du commerce et de la gestion

Boostez votre carrière !

> Devenez Gestionnaire d'Unité Commerciale



du 13 septembre 2011
au 17 février 2012
dont 5 semaines
de stage en entreprise

> Conditions d'admission

✓ Vous êtes titulaire d'un Bac
avec au moins 3 ans d'expérience
professionnelle.

✓ Vous êtes salarié(e), demandeur
d'emploi (financement possible
par le biais du congé individuel
de formation CDI ou CDD,
se renseigner auprès de nos services).

- ✓ Sélection sur dossier
- ✓ Tests
- ✓ Entretien de motivation

Formation certifiante
de niveau III (Bac +2)

Objectifs

- ✓ Acquérir les compétences pour exercer des fonctions d'assistant manager de PME/PMI et prendre en charge des fonctions d'administration et/ou des fonctions commerciales.
- ✓ Prendre la responsabilité d'un centre de profit en fonction de votre expérience professionnelle.

Méthodes pédagogiques

Modules de formation dispensés par des intervenants professionnels avec des méthodes pédagogiques alternant les apports théoriques et les études de cas.

> Contacts

Isabelle Garandeau - Françoise Pires

04 73 44 72 20

> Missions

Au quotidien, le Gestionnaire d'Unité Commerciale anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit (point de vente, rayon d'une grande et moyenne surface, service commercial d'une TPE/PME, ...).

Il assure la commercialisation de biens et/ou services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il est amené à manager une équipe. Son expérience peut également le conduire à créer ou développer un centre de profit.

Il peut évoluer soit vers une surface de vente (du commerce de détail à la grande distribution) soit au sein d'un service commercial sédentaire d'une entreprise.

> Insertion professionnelle

3 domaines d'activité majeurs :

- vente/commerce,
- gestion administrative et financière
- management opérationnel.

Métiers accessibles

A la sortie de formation, vous pourrez accéder – en fonction de votre niveau d'expérience – aux métiers suivants :

- Conseiller commercial /attaché(e) commercial(e)
- Chef de rayon/adjoint(e) de vente
- Responsable des ventes
- Technicien de la gestion administrative des ventes
- Chef de département commercial/responsable de magasin
- Chef d'entreprise

> Programme

✓ Gérer et commercialiser des produits et/ou des services dans le respect de la réglementation liée au secteur :

- Marketing opérationnel
- Techniques de vente en face à face ou à distance
- Droit commercial
- Calculs commerciaux
- Gestion des flux, négociation fournisseurs

✓ Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel :

- Recrutement
- Outils du management
- Droit du travail

✓ Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit :

- Droit des sociétés
- Conduite de projet
- Marketing stratégique
- Diagnostic et stratégie financière
- Comptabilité générale
- Outils de gestion
- Contrôle de gestion


LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

Réseau national NEGOVENTIS
74 Chambres de Commerce et d'Industrie
vous proposent plus
de 200 cycles de formation
dans les métiers commerciaux,
sur l'ensemble du territoire
www.negoventis.cci.fr


CCI FORMATION
AUVERGNE
accélérateur de compétences

www.cci-formation-auvergne.com


CCI
du Puy-de-Dôme
Ambert, Clermont-Ferrand, Issoire, Riom, Thiers

> Contacts

Isabelle Garandeau - Françoise Pires

04 73 44 72 20

Groupe ESC Clermont - Campus La Pardieu

14 rue Jean Claret - 63000 Clermont-Ferrand

isabelle.garandeau@esc-clermont.fr - Fax 04 73 44 72 21