

INFORMATIONS PRATIQUES

■ Un centre de formation : CCI Formation professionnelle

Les participants bénéficient :

- De salles informatiques avec accès internet en WIFI.
- D'un centre de ressources documentaires disposant des nouvelles technologies de recherche d'information.

■ Les conditions d'admission et modalités de recrutement

La formation est ouverte aux candidats :

- demandeurs d'emploi,
- salariés en congés individuel de formation (CIF), de reconversion ou de reclassement,
- salariés en contrat ou période de professionnalisation,
- âgés de plus de 23 ans,
- justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans,
- possédant un niveau de formation équivalent ou supérieur au BAC.

La sélection des candidats se décompose en :

- une étude du dossier de candidature,
- des tests de positionnement,
- un entretien de motivation.

■ Durée et organisation du dispositif

La formation dans sa globalité se déroule sur 8 mois. La formation est modulaire : un candidat peut choisir un parcours de formation individualisé selon ses acquis professionnels et/ou son projet professionnel. Il peut donc suivre le parcours complet ou choisir de suivre la formation par bloc de compétences.

La pédagogie repose sur une alternance de périodes de cours en centre de formation et de périodes de missions en entreprise.

■ Principes de validation et de certification des compétences

Les stagiaires ayant passé leur examen avec succès reçoivent un titre de «Gestionnaire d'unité commerciale» certifié niveau III (BAC+2) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (parution au JO du 18/11/2005).

Le titre est accessible par la VAE, en modularisation, en formation continue, en contrat de professionnalisation.

■ Statut et rémunération

Les participants ont le statut de stagiaire de la formation professionnelle et bénéficient de la couverture sociale. Pendant la formation, les stagiaires demandeurs d'emploi peuvent recevoir une rémunération selon les modalités prévues par les textes officiels et les conventions en vigueur.

■ Coût et financement de la formation

La formation est subventionnée par le Conseil Régional des Pays de la Loire et le concours du FSE. Les montants et le mode de règlement sont indiqués dans le dossier de candidature.

CONTACT

CCI Formation - 11, avenue Jacques Cartier - 44800 Saint-Herblain
Tél. 02 40 44 42 29 - Fax. 02 40 92 12 53 - Email : m.perraud@nantes.cci.fr



CCI Nantes St-Nazaire

Formation GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

C.P.CO.DI.
Centre de
Perfectionnement
au Commerce et
à la Distribution

Membre du réseau
national des IPC/ECD

Allez au
bout de vos
ambitions !

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU III,
inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles

VOUS AVEZ LE PROJET D'ÉVOLUER VERS UNE FONCTION CLÉ DANS L'ENTREPRISE...

■ **Vous voulez accéder à un poste** d'assistant manager, promoteur des ventes, responsable de centre de profit, manager de rayon ou de secteur, technico-commercial, animateur de réseau de distribution, dirigeant d'entreprise...

■ **Vous voulez intégrer le secteur** de la grande distribution, du commerce de proximité, de la distribution de biens ou de services spécialisés...

■ **Vous voulez créer ou reprendre** une entreprise...

Pour atteindre vos objectifs, le C.P.CO.DI. vous propose de développer vos compétences et **d'apprendre l'entreprise avec ceux qui la vivent.**

**UNE FORMATION
CONÇUE POUR ET AVEC
LES ENTREPRISES**



■ DES OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de la formation du CPCODI, vous aurez développé votre maîtrise professionnelle et serez en capacité de :

- ↳ **Gérer et commercialiser** des produits et/ou des services dans le respect de la réglementation liée au secteur
- ↳ **Participer** à l'encadrement et à la gestion du personnel
- ↳ **Contribuer** à la gestion et au développement d'un centre de profit
- ↳ **Créer ou reprendre** une entreprise (secteur : commerce ou services)

■ PASSEZ DU SAVOIR À L'ACTION

Le dispositif pédagogique s'organise autour de :

- ↳ **Modules de formation** permettant l'acquisition des connaissances fondamentales
- ↳ **La réalisation de dossiers professionnels** (étude de marché, diagnostics entreprise, business plan...)
- ↳ **La rencontre et le partage** d'expériences avec des professionnels du secteur
- ↳ **Une mission opérationnelle** au sein d'une entreprise d'accueil et/ou pour les créateurs/repreneurs la constitution du dossier de création/reprise d'entreprise.

**L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE EST COMPOSÉE D'INTERVENANTS PROFESSIONNELS PLURIDISCIPLINAIRES,
DE CONSULTANTS SPÉCIALISÉS ET DE FORMATEURS INTERNES EXPERTS.**

LE DISPOSITIF MODULAIRE

Bloc de compétences A

Gérer et commercialiser des produits ou des services

Durée : 252 heures

OBJECTIFS

- Préparer et concevoir l'action de vente et/ou de promotion dans le respect de la réglementation
- Maîtriser les techniques de vente en face à face ou à distance
- Participer à la gestion des flux et assurer une négociation fournisseurs

MODULES

- Marketing opérationnel
- Techniques de vente
- Techniques de vente à distance
- Communication interpersonnelle
- Calculs commerciaux
- Gestion des flux/Négociation fournisseurs

BLOC DE COMPÉTENCES DISCIPLINAIRES

- Informatique (Windows, Outlook, Internet)

Bloc de compétences B

Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel

Durée : 126 heures

OBJECTIFS

- Participer à la constitution d'une équipe
- Intégrer, animer et communiquer avec ses équipes
- Piloter une équipe
- Contribuer à la gestion administrative du personnel

MODULES

- Recrutement
- Outils du management (objectifs, règles du jeu, animation de réunion, entretien annuel, communication, entretien de recadrage...)
- Droit du travail

BLOC DE COMPÉTENCES DISCIPLINAIRES

- Informatique (PowerPoint)



Bloc de compétences C

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

Durée : 350 heures

OBJECTIFS

- Conduire un projet de développement ou de création d'activité
- Rechercher des axes de développement
- Adapter les éléments financiers à un plan de développement
- Optimiser les résultats

MODULES

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

BLOC DE COMPÉTENCES DISCIPLINAIRES

- Informatique (Word, Excel)



Bloc de compétences D

Développer sa maîtrise professionnelle

Durée : 350 heures

OBJECTIFS

- Permettre de se confronter à la réalité du secteur d'activité
- Développer ses compétences professionnelles

MODULE

- Stage pratique en entreprise

(Il est le support du rapport professionnel et de la soutenance de fin de formation. C'est un élément essentiel et obligatoire de la formation)

BLOCS DE COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Durée : 42 heures

Projet professionnel et techniques de recherche d'emploi
Approche et enjeux du développement durable