

**BAC
+3****ALT-
PRO****Negoventis**
LES FORMATIONS DES CCI
AUX METIERS COMMERCIAUX

DEVENEZ MANAGER MARKETING COMMERCE DU SPORT

Formation initiale, en alternance, formation continue, VAE, CIF

PRÉ-REQUIS

- Diplôme de niveau III ou Bac +2 validé dans le domaine vente / commerce / distribution
- Diplôme de niveau III ou Bac +2 validé (tout domaine) + 6 mois minimum d'expérience en vente / commerce / distribution
- Ou 3 années d'expérience professionnelle en vente / commerce / distribution
- BTS MUC souhaité

PROGRAMME

→ ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales ainsi qu'un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

→ GÉRER ET ORGANISER LES SURFACES DE VENTE ET DE STOCKAGE

- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes : merchandising de gestion
- Analyser son implantation : merchandising de séduction
- Mettre en œuvre des actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de service
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP
- Gérer un litige client
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

→ MANAGER UNE ÉQUIPE

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Animer une réunion de travail et conduire des entretiens individuels
- Recruter un collaborateur, former son équipe

→ SUIVI DE PROJET D'ENTREPRISE ET ÉVALUATION

- Suivi personnalisé pour concrétiser un projet professionnel
- Evaluation finale

→ SPÉCIFICITÉ DU MARCHÉ COMMERCE DU SPORT

- Appréhender le marché du sport et les différents modes de distribution
- Appréhender les concepts techniques, les innovations, les matériaux pour le cycle, glisse été, glisse hiver, sports collectifs...

PUBLIC

Etudiant, demandeurs d'emploi, salariés d'entreprise

Sélection : Dossier de candidature avec tests et entretien

OBJECTIFS

Acquérir les compétences pour exercer le métier de responsable marketing, responsable commercial, responsable communication/événementiel, responsable de magasin, responsable de rayon...

Etre le garant de la stratégie marketing, commerciale, de la rentabilité économique de l'entreprise et du management des salariés.

DURÉE

1 an

DATE

Démarrage : nous consulter

LES PLUS DE LA FORMATION

- Diplôme reconnu par l'Etat inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) - Niveau II (Bac +3)
- Séminaire technique produit pour les admissions passerelle afin d'acquérir une connaissance des produits sport
- Titre accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)
- Expérience professionnelle en entreprise commerce du sport concrète par l'alternance
- Encadrement et suivi pédagogique adaptés à l'alternance
- Enseignement de qualité dispensé par des formateurs qualifiés (établissement certifié ISO)

MODALITES DE VALIDATION - VALIDATION DU « RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION »

Diplôme reconnu par l'Etat inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) – Niveau II (équivalent Bac+3)

DÉBOUCHÉS – SECTEURS

- Magasin de sport spécialisé
- Grande surface spécialisée sport
- Marque de sport
- Évènementiel sportif

LE GROUPE ECOLE PRATIQUE EN QUELQUES MOTS :

- Une école de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence
- École Privée d'Enseignement Technique de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille Provence
- Plus de 80 ans d'expérience
- Établissement certifié ISO 9001
- 90 formateurs experts : professeurs et intervenants
- 400 entreprises partenaires
- 400 apprenants en formation initiale, continue ou en alternance
- 18 000 diplômés très impliqués dans le tissu économique local
- 5 filières : finance et gestion / vente et négociation / informatique et numérique / Immobilière / gestion et organisation
- Plus de 5 000 m² de locaux, un réfectoire, une cour extérieure
- Un Bureau des Elèves

LES RÉSULTATS DU GEP (Toutes filières confondues) :

- Taux de réussite aux examens : 75 %
- Taux de placement en entreprise : 80 %
- Taux de satisfaction des entreprises : 85 %

LIEU

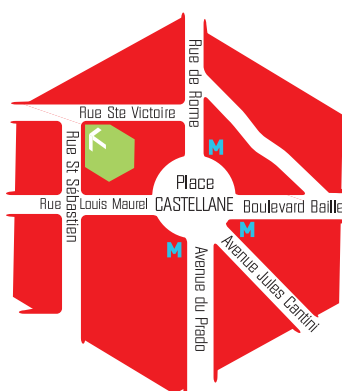
Groupe Ecole Pratique
1, rue Saint-Sébastien
13006 Marseille

En centre-ville de Marseille,
à proximité du Métro, Bus
et Tramway : station Castellane,
parking Castellane

TARIF

- Dans le cadre de l'alternance :
pour l'apprenant formation gratuite
et rémunérée selon votre âge sur
la base d'un pourcentage du SMIC.
Pour l'entreprise : coût à la charge
de l'OPCA de l'entreprise.

- Dans le cadre d'une convention
de stage « statut étudiant », le coût
est à la charge de l'étudiant (tarif
nous consulter).



Contact CCI Marseille Provence
1, rue St Sébastien | 13006 Marseille
+33 (0)4 91 14 26 80
gep@ccimp.com | www.groupe-ecolepratique.com
www.facebook.com/groupeecolepratique

