CCI formation

VENDEUR CONSEIL EN LIBRAIRIE

(Formation en contrat d'apprentissage)

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI AUX METIERS COMMERCIAUX

iFIR
La formation par l'apprentissage

octobre 2010 à octobre 2011

DOCUMENTATION A L'ATTENTION DES EMPLOYEURS

Contacts :

Responsable de Marchés :	**Anne MOUILLET**	**04.72.53.88.03**	**mouillet@lyon.cc.fr**
Responsable de Formations :	**Christine GULYAS**	**04.72.53.88.24**	**gulyas@lyon.cci.fr**
Assistante de Formations :	**Nadine GANDIT**	**04.72.53.88.50**	**gandit@lyon.cci.fr**

CCI formation Lyon - 36 rue Sgt Michel Berthet CP 305 - 69337 LYON CEDEX 09
Métro ligne D, station Gorge de Loup
Tél : 04.72.53.88.00 Fax : 04.72.53.88.33
cciformation@lyon.cci.fr - **www.cciformationpro.fr**

OBJECTIFS

Le réseau Négoventis, du Centre de Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon, en lien avec le CFA IFIR, permet à des jeunes, de moins de 26 ans, motivés, de s'intégrer rapidement au sein d'une unité commerciale, et plus particulièrement d'une librairie.

NATURE DU CONTRAT

Il s'agit d'un contrat d'apprentissage de 13 mois (contrat à durée déterminée) qui peut, à son terme, être transformé en contrat à durée indéterminée.

Le jeune a un statut de salarié pendant toute cette période.

Il comporte une période d'essai de deux mois pendant laquelle il peut être interrompu par l'employeur ou le salarié.

ORGANISATION DU CONTRAT

Dates : **du 11 Octobre 2010 au 24 Octobre 2011**

Formation : **602 heures de formation au Centre de Formation**
(environ 1 à 2 semaines par mois)

Validation de la formation : **Titre certifié niveau IV** par la Commission Nationale des Titres et Diplômes :
« Vendeur Conseil en Unité Commerciale »

CFA : Centre de Formation d'Apprentis
CFA IFIR - 66 avenue Jean Mermoz - 69008 LYON

L'IFIR est un Centre de Formation d'Apprentis (CFA), mandaté par les branches professionnelles ou syndicats professionnels pour mettre en place des formations diplômantes en cohérence avec les exigences et les besoins de votre profession.
Sa mission : développer l'apprentissage en logique professionnelle.
L'IFIR a été créé en 1989 par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon, le MEDEF Lyon Rhône et la CGPME Rhône.

UFA : **Unité de Formation par Apprentissage**, agréée par le Conseil Régional
Centre de Formation de la C.C.I. de Lyon
Cci Formation
36, Rue Sergent Michel Berthet - 69009 LYON
(Métro Gorge de Loup)

ETAPES DE RECRUTEMENT

Le Centre de Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon et le Centre de Formation d'Apprentissage IFIR prennent en charge la conduite de l'ensemble de cette opération.

1ère étape : **Analyse du poste proposé et définition du profil du candidat**
Nous validons la possibilité pour votre entreprise d'établir un contrat d'apprentissage et réalisons avec vous l'étude du poste à pourvoir.

2ème étape : **Présélection des candidats**
Les candidats sont présélectionnés par le Centre de Formation et le CFA IFIR à l'aide de tests et entretiens.
Vous rencontrez un ou plusieurs candidats présélectionnés et vous choisissez celui qui présente la meilleure adéquation avec le profil que vous souhaitez.

3ème étape : **Embauche du candidat par l'entreprise.**

⇨ **Dès la conclusion de l'accord avec le jeune**

L'entreprise prend contact avec son Conseiller Apprentissage au CFA IFIR. Vous recevrez la fiche de pré-inscription ainsi que la procédure à suivre pour obtenir le contrat.

Il convient également de désigner un maître d'apprentissage. Le maître d'apprentissage doit impérativement posséder le même diplôme que celui préparé par le jeune et 3 ans d'expérience dans le métier **ou** à défaut avoir 5 ans d'expérience dans la fonction (même réalisée dans des entreprises différentes).

COUT DE L'OPERATION

Les entreprises effectuent un versement de Taxe d'Apprentissage au CFA IFIR :

Le Centre de Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon assure la formation dans le cadre d'une Unité de Formation par Apprentissage au sein du CFA IFIR. A ce titre, le CFA IFIR est responsable du fonctionnement pédagogique et du financement de la formation des apprentis.

Les entreprises contribuent au financement de la formation par apprentissage en versant tout ou partie de leur taxe d'apprentissage à l'IFIR.

Le CFA IFIR est habilité à recevoir les versements dans toutes les catégories : QUOTA, Ouvrier Qualifié, Cadre Moyen, Cadre Supérieur.

ELEMENTS FINANCIERS

➢ **Prise en charge du coût de la formation**
Le Conseil Régional et les versements des entreprises par la taxe d'apprentissage financent le coût de la formation.

➢ **Aide à la formation :**

Une aide à la formation est versée à l'entreprise en fin de chaque année scolaire. Cette aide est versée sous réserve d'une assiduité régulière de l'apprenti en formation, sous réserve de modification des règles d'attribution par le Conseil Régional Rhône-Alpes.
A titre d'information, en 2009, le Conseil Régional Rhône-Alpes a versé une aide de 1 000 € complétée par une aide exceptionnelle de 1 800 €.

➢ **Salaire de l'apprenti**

Le principe du contrat d'apprentissage est le suivant :

	Apprentissage	
	18/20 ans	**21 ans et +**
12 premiers mois du contrat	41 % du SMIC*	53 % du SMIC*
13ème mois du contrat	49 % du SMIC*	61 % du SMIC*

* ou du minimum conventionnel (cf convention collective)

L'apprenti percevra le pourcentage du SMIC net correspondant à sa situation (avec exonération de charges).

➢ **Exonération des cotisations**

<u>Entreprises de 1 à 10 salariés (hors apprentis)</u> :

Exonération de toutes les cotisations patronales et salariales, sauf cotisations supplémentaires d'accident du travail et de retraite complémentaire.

<u>Entreprises de + de 10 salariés</u> :

Exonération des seules cotisations patronales et salariales de Sécurité Sociale à l'exception des cotisations supplémentaires accidents du travail et cotisations FNAL, éventuellement du versement transport.

Les apprentis sont exclus de l'effectif, sauf pour la tarification AT.

FORMATION

La formation dure 602 heures. Elle est dispensée en alternance *(voir le programme p. 6 et le calendrier p.7)*

La pédagogie est innovante, créatrice et concrète. Les méthodes pédagogiques visent à la professionnalisation du stagiaire. A ce titre, exercices de terrain, jeux de simulation et cas mis en œuvre par des praticiens d'entreprises, sont privilégiés.
Les cours sont assurés par des professionnels, spécialistes de la matière enseignée, et notamment des libraires en activité.

VALIDATION DE LA FORMATION

L'enseignement et les moyens d'évaluation de cette formation respectent la *Charte Qualité du Réseau NEGOVENTIS.*

Les principales matières enseignées font l'objet d'une évaluation des connaissances :

- des épreuves écrites et orales passées au Centre en cours de formation,
- un rapport d'activités soutenu devant un jury.

Le titre de « Vendeur Conseil en Unité Commerciale » est inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).
Il est certifié au niveau IV (Bac).

PROGRAMME DE LA FORMATION

VENDRE ET CONSEILLER LES PRODUITS ET SERVICES DE LA LIBRAIRIE

- Prendre part à la réalisation de la veille produits et des attentes et besoins des clients,
- Appliquer la politique de prix d'une unité de vente
- Assurer la vente dans le respect de la politique de l'entreprise

  Techniques de vente
  Economie d'entreprise et circuit de distribution
  Initiation au marketing stratégique
  Calculs commerciaux
  Environnement juridique
  TIC appliquées à la gestion et à la vente

CONTRIBUER A L'OPTIMISATION DE L'UNITE DE VENTE

- Gérer le produit, de la commande à son entrée en librairie,
- Assurer la mise en place et l'implantation des produits en librairie,
- Contribuer aux actions promotionnelles et à la valorisation de l'offre de la librairie.

  Commande et gestion des stocks - connaissance des fournisseurs
  Réception et contrôle des marchandises
  Sensibilisation à l'hygiène et à la sécurité des produits ou services
  Présentation marchande : mise en valeur du produit
  Droit commercial
  Bases du marketing opérationnel

APPREHENDER L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL DU LIVRE

- Les différents secteurs de la production éditoriale
- Les réseaux de vente du livre
- Le suivi de l'actualité professionnelle

ACQUERIR LES TECHNIQUES D'ASSORTIMENT D'UNE LIBRAIRIE

- Savoir lire un rayon
- Travailler l'équilibre entre fonds et nouveautés.

DEVELOPPER SA MAITRISE PROFESSIONNELLE EN LIBRAIRIE

- Suivi et évaluation des activités pratiquées par l'apprenti durant la période d'immersion
- Production et soutenance d'un dossier professionnel ou rapport de stage.

CCI formation

iFIR La formation par l'apprentissage

VENDEUR CONSEIL EN LIBRAIRIE 2010/2011

negoventis LES FORMATIONS DES CCI AUX METIERS COMMERCIAUX

OCTOBRE 2010	NOVEMBRE 2010	DÉCEMBRE 2010	JANVIER 2011	FÉVRIER 2011	MARS 2011	AVRIL 2011	MAI 2011	JUIN 2011	JUILLET 2011	AOÛT 2011	SEPTEMBRE 2011	OCTOBRE 2011
01 ven	**01 lun**	01 mer	**01 sam**	01 mar	01 mar	01 ven	**01 dim**	01 mer	01 ven	01 lun	01 jeu	**01 sam**
02 sam	02 mar	02 jeu	**02 dim**	02 mer	02 mer	**02 sam**	02 lun	**02 jeu**	**02 sam**	02 mar	02 ven	**02 dim**
03 dim	03 mer	03 ven	03 lun	03 jeu	03 jeu	**03 dim**	03 mar	03 ven	**03 dim**	03 mer	**03 sam**	03 lun
04 lun	04 jeu	**04 sam**	04 mar	04 ven	04 ven	04 lun	04 mer	**04 sam**	04 lun	04 jeu	**04 dim**	04 mar
05 mar	05 ven	**05 dim**	05 mer	**05 sam**	**05 sam**	05 mar	05 jeu	**05 dim**	05 mar	05 ven	05 lun	05 mer
06 mer	**06 sam**	**06 lun**	06 jeu	**06 dim**	**06 dim**	06 mer	06 ven	06 lun	06 mer	**06 sam**	06 mar	06 jeu
07 jeu	**07 dim**	07 mar	07 ven	07 lun	07 lun	07 jeu	**07 sam**	07 mar	07 jeu	**07 dim**	07 mer	07 ven
08 ven	08 lun	08 mer	**08 sam**	08 mar	08 mar	08 ven	**08 dim**	08 mer	08 ven	08 lun	08 jeu	**08 sam**
09 sam	09 mar	09 jeu	**09 dim**	09 mer	09 mer	**09 sam**	09 lun	09 jeu	**09 sam**	09 mar	09 ven	**09 dim**
10 dim	10 mer	10 ven	10 lun	10 jeu	10 jeu	**10 dim**	10 mar	10 ven	**10 dim**	10 mer	**10 sam**	10 lun
11 lun	**11 jeu**	**11 sam**	11 mar	11 ven	11 ven	11 lun	11 mer	**11 sam**	**11 lun**	11 jeu	**11 dim**	11 mar
12 mar	12 ven	**12 dim**	12 mer	**12 sam**	**12 sam**	12 mar	12 jeu	**12 dim**	12 mar	12 ven	12 lun	12 mer
13 mer	**13 sam**	13 lun	13 jeu	**13 dim**	**13 dim**	13 mer	13 ven	**13 lun**	13 mer	**13 sam**	13 mar	13 jeu
14 jeu	**14 dim**	14 mar	14 ven	14 lun	14 lun	14 jeu	**14 sam**	14 mar	**14 jeu**	**14 dim**	14 mer	14 ven
15 ven	15 lun	15 mer	**15 sam**	15 mar	15 mar	15 ven	**15 dim**	15 mer	15 ven	**15 lun**	15 jeu	**15 sam**
16 sam	16 mar	16 jeu	**16 dim**	16 mer	16 mer	**16 sam**	16 lun	16 jeu	**16 sam**	16 mar	16 ven	**16 dim**
17 dim	17 mer	17 ven	17 lun	17 jeu	17 jeu	**17 dim**	17 mar	17 ven	**17 dim**	17 mer	**17 sam**	17 lun
18 lun	18 jeu	**18 sam**	18 mar	18 ven	18 ven	18 lun	18 mer	**18 sam**	18 lun	18 jeu	**18 dim**	18 mar
19 mar	19 ven	**19 dim**	19 mer	**19 sam**	**19 sam**	19 mar	19 jeu	**19 dim**	19 mar	19 ven	19 lun	19 mer
20 mer	**20 sam**	20 lun	20 jeu	**20 dim**	**20 dim**	20 mer	20 ven	20 lun	20 mer	**20 sam**	20 mar	20 jeu
21 jeu	**21 dim**	21 mar	21 ven	21 lun	21 lun	21 jeu	**21 sam**	21 mar	21 jeu	**21 dim**	21 mer	21 ven
22 ven	22 lun	22 mer	**22 sam**	22 mar	22 mar	22 ven	**22 dim**	22 mer	22 ven	22 lun	22 jeu	**22 sam**
23 sam	23 mar	23 jeu	**23 dim**	23 mer	23 mer	**23 sam**	23 lun	23 jeu	**23 sam**	23 mar	23 ven	**23 dim**
24 dim	24 mer	24 ven	24 lun	24 jeu	24 jeu	**24 dim**	24 mar	24 ven	**24 dim**	24 mer	**24 sam**	24 lun
25 lun	25 jeu	**25 sam**	25 mar	25 ven	25 ven	**25 lun**	25 mer	**25 sam**	25 lun	25 jeu	**25 dim**	25 mar
26 mar	26 ven	**26 dim**	26 mer	**26 sam**	**26 sam**	26 mar	26 jeu	**26 dim**	26 mar	26 ven	26 lun	26 mer
27 mer	**27 sam**	27 lun	27 jeu	**27 dim**	**27 dim**	27 mer	27 ven	27 lun	27 mer	**27 sam**	27 mar	27 jeu
28 jeu	**28 dim**	28 mar	28 ven	28 lun	28 lun	28 jeu	**28 sam**	28 mar	28 jeu	**28 dim**	28 mer	28 ven
29 ven	**29 lun**	29 mer	**29 sam**		29 mar	29 ven	**29 dim**	29 mer	29 ven	29 lun	29 jeu	**29 sam**
30 sam	30 mar	30 jeu	**30 dim**		30 mer	**30 sam**	30 lun	30 jeu	**30 sam**	30 mar	30 ven	**30 dim**
31 dim		31 ven	31 lun		31 jeu		31 mar		**31 dim**	31 mer		31 lun

Journées de Formation **24/10/2010** **Soutenance finale** **602 heures**