

L'ENTREPRISE DANS L'ÉCOLE

FORMATION INITIALE ET EN ALTERNANCE

ENLYVA

SALES & BUSINESS DEVELOPMENT SCHOOL



VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL EN LIBRAIRIE

(Formation en contrat d'apprentissage)

Du 5 octobre 2015 au 17 octobre 2016



un réseau



Présentation détaillée de la formation



Expert de l'apprentissage
sur Ain-Rhône-Loire

Contacts :

Eklya :

Conseiller Apprentissage IFIR :

Marie-Charlotte VALLA

Fabienne JOB

04 72 53 88 43

04 78 77 83 18

valla@lyon.cci.fr

fjob@ifir.fr

Objectifs

CCI formation, Centre de Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon, membre du réseau NEGOVENTIS, 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.

Profil des candidats

- Etre titulaire d'un niveau BAC ou plus, ou avoir une expérience professionnelle de 6 mois dans le domaine de la vente (contrat d'apprentissage compris) ou 2 ans minimum tous secteurs confondus.
- Etre âgé de moins de 26 ans,
- Posséder une bonne culture générale, être intéressé par le livre et le commerce et démontrer des aptitudes pour la vente.

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 non renouvelable pendant laquelle il peut être interrompu par l'employeur ou le salarié.

Organisation du contrat et de la formation

Dates : **Du 5 octobre 2015 au 17 octobre 2016**

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

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
Eklya
36, Rue Sergent Michel Berthet - 69009 LYON
(Métro Gorge de Loup)

Elle est dispensée en alternance (*voir le programme p. 5 et le calendrier p. 6*)

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 : **Diplôme certifié par l'Etat de niveau IV (BAC) « Vendeur Conseiller Commercial »** inscrit au RNCP - Répertoire National des Certifications Professionnelles

Présélection des candidats

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.

1 - DEPOT DE CANDIDATURE

Nous adresser sous la référence «Vendeur Conseiller Commercial en librairie» :

- le dossier de candidature,
- une lettre de motivation manuscrite,
- un curriculum vitae (à destination des entreprises),
- une photo d'identité.

2 - PRESELECTION

La présélection des candidats s'effectue d'abord à partir du dossier, puis au cours d'une journée consacrée à des tests et des entretiens.

L'examen du dossier repose sur des critères d'âge, de niveau d'études et de statut. Ils sont définis par la législation sur les contrats d'apprentissage.

3 - MISE EN RELATION JEUNES - ENTREPRISES

- Vous êtes en contact avec une entreprise : nous contactons l'entreprise et vérifions l'adéquation entre le poste qui vous est proposé et le programme de la formation.
- Vous êtes sans entreprise : le CFA IFIR et le Centre de formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon soumettent votre candidature à des entreprises qui ont des postes à pourvoir.

4 – 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 préinscription 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 un titre ou un diplôme au moins égal à celui préparé par le jeune ainsi qu'une expérience professionnelle de 2 ans en relation avec la qualification visée par ce diplôme ou ce titre **ou** à défaut avoir 3 ans d'exercice d'une activité professionnelle en relation avec la qualification visée par le diplôme ou le titre préparé (même réalisée dans des entreprises différentes).

Eléments financiers

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

Eklya 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.

➤ **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.

➤ **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*
Mois suivants (dans le cas de contrats démarrant avant le début de la formation)	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**

Entreprises de 1 à 10 salariés (hors apprentis) :

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

Entreprises de + de 10 salariés :

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.

Validation de la formation

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

Le diplôme de « Vendeur Conseil en Unité Commerciale » est organisé en 4 blocs de compétences.

La validation de chaque bloc de compétences est déterminée par :

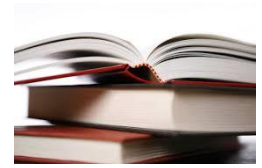
- Des évaluations intermédiaires sous forme de contrôles continus
- Des épreuves de synthèse portant sur un bloc entier

La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale et sous réserve :

- De ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8/20 sur l'un des 2 blocs A, B et C (note éliminatoire),
- De ne pas avoir obtenu une note inférieure à 10/20 sur le bloc D (développer sa pratique professionnelle).

BLOC A : PRENDRE EN COMPTE SON ENVIRONNEMENT

- Situer son entreprise sur le marché du livre
- Appréhender le fonctionnement de sa librairie
- Identifier ses droits et ses devoirs : droit du travail
- Technologies d'Information et de communication (Word et Powerpoint)



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

BLOC B : METTRE EN PLACE LES CONDITIONS FAVORABLES A LA VENTE



- Gérer les flux et les approvisionnements en librairie
- Implanter et valoriser les produits en librairie
- Appréhender les notions de :
 - Bases du marketing opérationnel
 - Cadre juridique de la vente
 - Sensibilisation à l'hygiène et à la sécurité
 - Organisation commerciale
 - Outils de contact prospection
 - Technologies d'Information et de communication

ACQUERIR LES TECHNIQUES D'ASSORTIMENT D'UNE LIBRAIRIE

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

BLOC C : VENDRE ET CONSEILLER

- Conduite d'entretiens de vente en face à face ou à distance
- Les calculs commerciaux
- Communication interpersonnelle et développement personnel.



BLOC D : DEVELOPPER SA PRATIQUE 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 mission.

Calendrier de la formation



Vendeur Conseiller Commercial librairie 2015-2016



2015			2016										
octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	
	1 D Toussaint	1 M	1 V Jour de l'An	1 L	1 M	1 V	1 D Fête du Travail	1 M	1 V	1 L	1 J	1 S	
	2 L	2 M	2 S	2 M	2 M	2 S	2 L	2 J	2 S	2 M	2 V	2 D	
	3 M	3 J	3 D	3 M	3 J	3 D	3 M	3 V	3 D	3 M	3 S	3 L	
	4 M	4 V	4 L	4 J	4 V	4 L	4 M	4 S	4 L	4 J	4 D	4 M	
5 L	5 J	5 S	5 M	5 V	5 S	5 M	5 J Ascension	5 D	5 M	5 V	5 L	5 M	
6 M	6 V	6 D	6 M	6 S	6 D	6 M	6 V	6 L	6 M	6 S	6 M	6 J	
7 M	7 S	7 L	7 J	7 D	7 L	7 J	7 S	7 M	7 J	7 D	7 M	7 V	
8 J	8 D	8 M	8 V	8 L	8 M	8 V	8 D Victoire 1945	8 M	8 V	8 L	8 J	8 S	
9 V	9 L	9 M	9 S	9 M	9 M	9 S	9 L	9 J	9 S	9 M	9 V	9 D	
10 S	10 M	10 J	10 D	10 M	10 J	10 D	10 M	10 V	10 D	10 M	10 S	10 L	
11 D	11 M Armistice 1918	11 V	11 L	11 J	11 V	11 L	11 M	11 S	11 L	11 J	11 D	11 M	
12 L	12 J	12 S	12 M	12 V	12 S	12 M	12 J	12 D	12 M	12 V	12 L	12 M	
13 M	13 V	13 D	13 M	13 S	13 D	13 M	13 V	13 L	13 M	13 S	13 M	13 J	
14 M	14 S	14 L	14 J	14 D	14 L	14 J	14 S	14 M	14 J Fête Nationale	14 D	14 M	14 V	
15 J	15 D	15 M	15 V	15 L	15 M	15 V	15 D	15 M	15 V	15 L Assomption	15 J	15 S	
16 V	16 L	16 M	16 S	16 M	16 M	16 S	16 L Pentecôte	16 J	16 S	16 M	16 V	16 D	
17 S	17 M	17 J	17 D	17 M	17 J	17 D	17 M	17 V	17 D	17 M	17 S	17 L	
18 D	18 M	18 V	18 L	18 J	18 V	18 L	18 M	18 S	18 L	18 J	18 D		
19 L	19 J	19 S	19 M	19 V	19 S	19 M	19 J	19 D	19 M	19 V	19 L		
20 M	20 V	20 D	20 M	20 S	20 D	20 M	20 V	20 L	20 M	20 S	20 M		
21 M	21 S	21 L	21 J	21 D	21 L	21 J	21 S	21 M	21 J	21 D	21 M		
22 J	22 D	22 M	22 V	22 L	22 M	22 V	22 D	22 M	22 V	22 L	22 J		
23 V	23 L	23 M	23 S	23 M	23 M	23 S	23 L	23 J	23 S	23 M	23 V		
24 S	24 M	24 J	24 D	24 M	24 J	24 D	24 M	24 V	24 D	24 M	24 S		
25 D	25 M	25 V Noël	25 L	25 J	25 V	25 L	25 M	25 S	25 L	25 J	25 D		
26 L	26 J	26 S	26 M	26 V	26 S	26 M	26 J	26 D	26 M	26 V	26 L		
27 M	27 V	27 D	27 M	27 S	27 D	27 M	27 V	27 L	27 M	27 S	27 M		
28 M	28 S	28 L	28 J	28 D	28 L Lundi de Pâques	28 J	28 S	28 M	28 J	28 D	28 M		
29 J	29 D	29 M	29 V	29 L	29 M	29 V	29 D	29 M	29 V	29 L	29 J		
30 V	30 L	30 M	30 S		30 M	30 S	30 L	30 J	30 S	30 M	30 V		
31 S		31 J	31 D		31 J		31 M		31 D	31 M			

Planning sous réserve de modifications

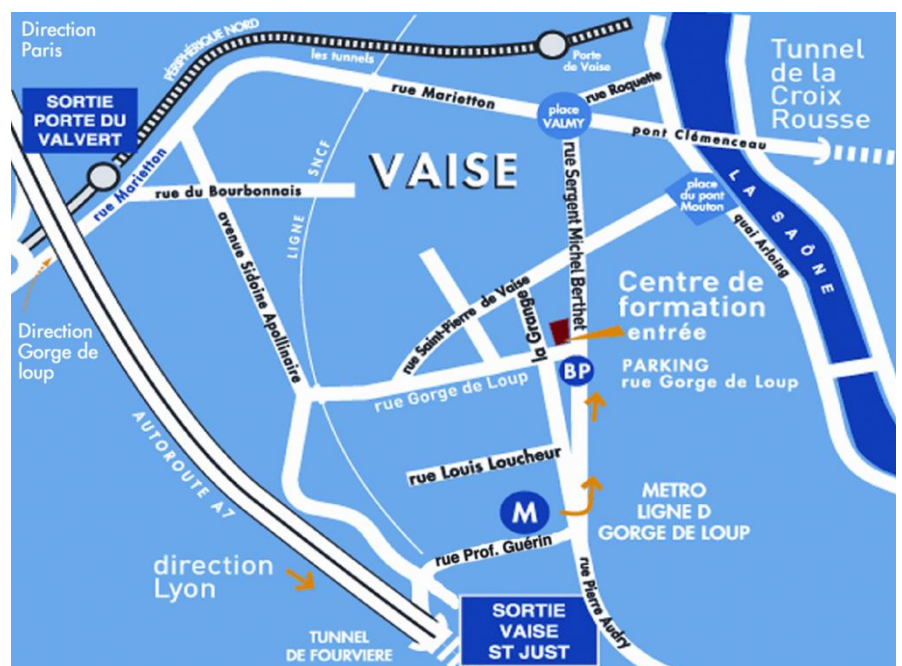
■ Comment s'inscrire à une formation ?

- Connectez-vous sur notre site www.eklya.fr / rubrique étudiants / comment s'inscrire et téléchargez notre dossier de candidature
- Venez nous rencontrer :

CCI Formation – Lyon 9^{ème}

Horaire d'ouverture : du lundi au vendredi de 8h30 à 18h00

Consultez nos dates de **Portes Ouvertes** sur notre site



Contacts

Eklya :	Marie-Charlotte VALLA	04 72 53 88 43	valla@lyon.cci.fr
Conseiller Apprentissage IFIR :	Fabienne JOB	04 78 77 83 18	fjob@ifir.fr



Eklya, Sales and Business Development School

36 rue Sergent Michel Berthet
69009 Lyon – Métro Gorge de Loup
04 72 53 88 00
eklya@lyon.cci.fr

Retrouvez toutes les informations sur les formations et les prochaines dates de Journées Portes Ouvertes :

WWW.EKLYA.FR

