

CCI formation



GESTIONNAIRE LIBRAIRIE

Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisé Librairie



2 avril au 2 décembre 2015

Contacts :

Responsable de Marchés : **Anne MOUILLET** 04.72.53.88.03
Responsable de Formations : **Christine GULYAS** 04.72.53.88.24
Assistante de Formations : **Marie-Charlotte VALLA** 04.72.53.88.43

mouillet@lyon.cci.fr
gulyas@lyon.cci.fr
valla@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



Les Chambres de Commerce et d'Industrie adoptent une marque commune pour leurs formations à la vente : Negoventis.

La vente est le premier métier auquel préparent les CCI. Ainsi, sous l'égide de 74 Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), 200 formations voient sortir près de 3000 diplômés chaque année, du niveau Bac au Bac+ 3, jeunes, salariés et demandeurs d'emplois.

NEGOVENTIS est animé par l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI).

«Chaque année le réseau rassemble des chefs d'entreprise pour analyser l'évolution du marché et réfléchir aux besoins en matière de formation. Ceux-ci ont souhaité que la distinction entre les métiers commerciaux sédentaires (IPC-ECD) et itinérants (IFV) soit estompée au profit d'une approche plus globale des besoins en commerciaux des entreprises », explique Bernard Heugues, vice Président de la CCI de Meurthe-et-Moselle et président de NEGOVENTIS.

L'objectif de NEGOVENTIS est triple :

- répondre aux besoins des entreprises en simplifiant l'offre et en proposant des formations adaptées,
- optimiser l'insertion professionnelle en proposant des formations reconnues, qualifiantes et accessibles à tous.
- apporter une réelle lisibilité des formations offertes par les CCI.

8 métiers du commerce, de la vente et de l'hôtellerie/restauration

Les huit cycles de formation de NEGOVENTIS sont répartis en 2 filières métiers :

- **les métiers du commerce et de la vente :**
 - vendeur conseil en magasin,
 - technicien des forces de vente,
 - gestionnaire d'unités commerciales,
 - technicien supérieur de forces de vente,
 - responsable de développement commercial,
 - responsable manager de la distribution.
- **les métiers de l'hôtellerie/restauration :**
 - assistant manager d'un établissement touristique,
 - responsable d'un établissement d'hébergement et/ou de restauration.

Créé par les CCI systématiquement en concertation avec les professionnels, chaque cycle a pour vocation une insertion professionnelle rapide sur le marché du travail.

Le monde du livre change ... Les comportements de consommation évoluent ... Les librairies s'adaptent ... Les nouvelles technologies s'imposent ... Le commerce bouge ... La grande distribution est incontournable ...L'E.commerce s'impose.... Le libraire devient gestionnaire ...

A l'évidence, la vente du livre évolue et n'est plus aujourd'hui ce qu'elle était hier.

L'INSTITUT DE PROMOTION COMMERCIALE LIBRAIRIE, créé en 1979 par le Centre de Formation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon, a dû évoluer. Il propose à présent, au sein du réseau de formation NEGOVENTIS, la formation de **Gestionnaire librairie** : son évolution a pu se faire en conservant un objectif unique et essentiel : **répondre à l'attente des libraires en apportant à leurs futurs collaborateurs une formation concrète, actualisée et immédiatement opérationnelle.**

L'IPC Librairie a formé plus de 350 personnes, aujourd'hui propriétaires de leur librairie (Lyon, Brignais, Villeurbanne, Meyzieu, Le Bois d'Oingt, Valréas, Manosque, Château-Thierry, Paris, Rennes, ...), Chefs de rayon ou de département (Sauramps à Montpellier, Fnac de différentes villes, Lyon, Tours, ou Le Mans, Decitre et Chapitre à Lyon, Le Furet du Nord ...etc) ou encore commerciaux chez des éditeurs (Gallimard, Flammarion...)

PUBLIC CONCERNE



- Toute personne de plus de 23 ans, de niveau Bac minimum, avec une expérience professionnelle d'au moins 2 ans (tout secteur d'activité) qui veut exercer des responsabilités dans la commercialisation du livre.
- Salariés en congé individuel de formation ou demandeurs d'emploi.

OBJECTIFS



Etre capable d'assurer la croissance et la rentabilité d'un rayon, d'un département, d'une librairie.

Le **GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE** est capable de prendre en charge la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Le champ d'intervention du Gestionnaire d'Unité Commerciale se situe dans 3 domaines d'activités majeurs : vente-commerce, gestion administrative et financière et management opérationnel.

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.

PEDAGOGIE



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.**

Sanction des études : Diplôme certifié niveau III "**Gestionnaire d'Unité Commerciale, spécialisation Librairie**".

ORGANISATION



Durée :

8 mois dont 735 heures de formation théorique

Sessions :

Sélection : d'octobre 2014 à mars 2015

Formation : 2 avril au 2 décembre 2015

Tarifs :

2 200 € pour les demandeurs d'emploi, compte tenu de la participation de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon

8 820 € (non assujetti à la TVA) pour les bénéficiaires d'un Congé Individuel de Formation.

Rémunération :

Nous consulter.

VALIDATION DE LA FORMATION



Le diplôme de « GESTIONNAIRE LIBRAIRIE » est organisé en 4 blocs de compétences.

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 10/20 pour le bloc professionnel.

PROGRAMME DE LA FORMATION



BLOC A : CONTRIBUER A LA GESTION ET AU DEVELOPPEMENT D'UN CENTRE DE PROFIT

- Conduite de projet
- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel
- Bases Comptabilité Générale
- Outils et contrôle de gestion
- TIC : Application à la gestion
- Droit des sociétés

BLOC B : GERER ET COMMERCIALISER DES PRODUITS DANS LE RESPECT DE LA REGLEMENTATION LIEE AU SECTEUR

- Techniques de vente et négociation
- Le E.commerce
- Droit commercial
- Communication interpersonnelle
- TIC : application aux activités commerciales
- Calculs commerciaux et gestion des stocks

BLOC C : PARTICIPER A L'ENCADREMENT ET A LA GESTION DU PERSONNEL

- Les outils du management et du recrutement
- TIC : Application aux outils du management
- Gestion administrative
- Droit du travail
- Les coûts salariaux

BLOC D : DEVELOPPER SA MAITRISE PROFESSIONNELLE

Spécificités liées au secteur du Livre

Connaissance des rayons

(Livres, multimédia, produits complémentaires)

Concerne l'ensemble des rayons présents dans une librairie ou un espace culturel (littérature française, étrangère, jeunesse, B.D., Histoire et actualité, etc)

Pour chacun de ces rayons, le stagiaire aura acquis des méthodes de travail, des réflexes professionnels (consultation des principaux supports d'information) et sera capable de composer un assortiment cohérent en ayant mémorisé les grands éditeurs spécialisés, les grandes collections, les 100 ouvrages les plus demandés pour équilibrer son offre entre fonds et nouveautés.

Projet de création

Tout au long du stage, un projet de création réel ou fictif de librairie ou de rayon fédérera l'ensemble des matières enseignées.

Ce projet permettra de mettre immédiatement en application les bases théoriques dispensées par les différents formateurs.

Les Stages en librairie

- Stage à thème obligatoire permettant la découverte de la librairie dans son fonctionnement : **(3 semaines en mai 2015)**

- Stage à thème libre qui, grâce à sa durée (**7 semaines : octobre-novembre 2015**) permet de réaliser une véritable étude. Il fait l'objet d'une assistance pédagogique pendant sa préparation et son déroulement dans l'entreprise. et donne lieu à un rapport et une soutenance orale devant un jury professionnels.

Interruption de la formation pendant 3 semaines en août pour fermeture du Centre.