

● Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un diplôme de niveau 5 (bac+2) et assurer les missions de gestionnaire d'unité commerciale « sport »

● Pré-requis

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement et avoir le baccalauréat (ou équivalent diplôme de niveau 4)

● Objectifs pédagogiques

Être capable de :

- Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente,
- Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe,
- Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale,
- Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale.

● Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : Entretien et tests de sélection
- Estimation du délai d'accès : de 1 à 8 mois

● Mode d'évaluation

- Contrôle continu
- Validation des différents blocs de compétences
- Evaluation de la pratique professionnelle
- Dossier professionnel

● Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices et mises en situation
- Supports de cours remis aux stagiaires

● Sanction de la formation

- Validation partielle ou totale du titre Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisé Sport Niveau 5
- Remise d'une attestation de formation

● Durée

- 24 mois en contrat de d'apprentissage
- 9 mois en formation continue

● Tarif

Nous consulter selon profil

● Accessibilité aux personnes handicapées

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les situations de handicap sont prises en compte dès les entretiens de positionnement. Présence d'une référente handicap.

PROGRAMME

OPTION EQUIPEMENTS, MATERIELS ET ACCESSOIRES

Acteurs et perspectives du marché du sport – Environnement des pratiques sportives

Environnement produits : concept, innovation, matériaux, composants, tendances

Environnement magasin : espaces de vente, agencement des produits dans le rayon

Produits sport : Cycle - Glisse hiver (ski, snowboard) - Glisse urbaine, EDP – Chaussures, podologie – Textiles – Glisse été (water sports) – Golf – Montagne outdoor – Fitness, diététique – Sports collectifs – Sports connectés (optique, électronique, orientation)

BLOC 1 : METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPERATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE

Assurer une veille commerciale / Identifier la demande sur son marché / Analyser l'offre sur son marché

Maîtriser les techniques de merchandising / Maîtriser les techniques de promotion du produit/service

Exploiter les techniques du cross canal

Utiliser les outils bureautiques dans les actions commerciales

Appliquer une méthodologie de projet

BLOC 2 : PARTICIPER A L'ORGANISATION DE L'UNITE ET A L'ANIMATION D'EQUIPE

Organiser son temps et planifier son travail Respecter le droit du travail applicable à son environnement

Adapter sa communication interpersonnelle

Accueillir un nouveau collaborateur / accompagner quotidiennement un collaborateur

BLOC 3 : OPTIMISER LA RELATION CLIENTS AU SEIN DE L'UNITE COMMERCIALE

Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face

Gérer une situation relationnelle atypique / Fidéliser sa clientèle

Respecter la réglementation commerciale clients / Le e-commerce / S'initier aux outils de GRC

BLOC 4 : ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITE COMMERCIALE

Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité

Créer et suivre un tableau de bord avec un tableau/ Utiliser un tableau de bord / Analyser les résultats commerciaux

Respecter la réglementation commerciale fournisseur

Gérer les stocks

● **Contact**

Campus PAU - **Sandra MALECOT**

Tél : 05 59 62 98 33

Mail : s-malecot@cnpc.fr

Campus GRENOBLE - **Aurélié KAHL**

Tél : 04 76 48 81 52

Mail : a-kahl@cnpc.fr

Campus MIRAMAS - **Mélanie GARRAFFO**

Tél : 04 90 44 47 88

Mail : m-garraffo@cnpc.fr

Campus PARIS - **Thomas DARRAS**

Tél : 01 55 43 16 01

Mail : t-darras@cnpc.fr

Campus NANTES - **Thibault CHEVALIER**

Tél : 06 99 89 67 72

Mail : t-chevalier@cnpc.fr

Référente Handicap - **Valérie CASSOULET**

Tél : 05 59 62 98 48

Mail : v-cassoulet@cnpc.fr

Référente Mobilité Nationale et Internationale - **Marianne CHOIGNARD**

Tél : 05 59 62 98 43

Mail : m-choignard@cnpc.fr

● **Taux de diplomation : 90 %**

● **Taux d'insertion à 6 mois : 86 %**