

GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE ET DE DISTRIBUTION PAR LA VOIE DE L'APPRENTISSAGE

Titre professionnel certifié de l'état - Niveau III - JORF 18/11/2005 - Code NSF 312p

LE PUBLIC VISE

Les jeunes de moins de 26 ans titulaires d'un baccalauréat.

Les dirigeants, salariés et demandeurs d'emploi titulaires d'un baccalauréat, peuvent suivre également ce cursus dans le cadre de la formation professionnelle continue.

LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Préparer au diplôme de Gestionnaire d'Unité Commerciale et de Distribution en formant les participants aux métiers d'encadrement du commerce et de la distribution.

LES MODALITES PRATIQUES

Durée totale en heures : **1 100 heures sur 2 ans**
Alternance : 2 jours en formation/3 jours en entreprise
Début de la formation : **Octobre 2010**
Fin de la formation : **Juillet 2012**

Dates des réunions d'information à 14 heures 30, dans les locaux de l'ICF :

24 Février - 17 Mars - 07 et 28 Avril - 19 Mai - 09 et 30 Juin - 15 Juillet - 08 Septembre

Merci de confirmer par téléphone ou par mail votre participation à l'une de ces réunions.

VOS CONTACTS A L'ICF MONTPELLIER

- Accueil Général - 04.67.10.25.73.
- Mademoiselle Sandrine FURA - Conseiller Professionnel - 04.67.10.25.56 - sfura@icf-montpellier.com

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue du programme, les participants sauront :

- Préparer et concevoir l'action de vente et/ou de promotion
- Vendre en face à face ou à distance
- Assurer la négociation fournisseurs
- Exploiter les données comptables de l'entreprise
- Contribuer à la gestion administrative d'une équipe
- Participer à la gestion de flux
- Constituer et piloter une équipe
- Conduire un projet et rechercher des axes de développement d'une entreprise

Spécialisation Commerce et Distribution

- Se situer dans l'environnement du commerce et de la distribution
- Réceptionner un produit puis le mettre à disposition du client
- Gérer des stocks

LE CONTENU PEDAGOGIQUE

MODULES DE FORMATION	NOMBRE D'HEURES
COMMUNICATION INTER PERSONNELLE	10.50
MANAGEMENT	84.00
TECHNIQUES DE VENTE	73.50
MARKETING	147.00
GESTION	171.50
DROIT	91.00
CONDUITE DE PROJET	52.50
ECONOMIE	21.00
GESTION DES STOCKS ET DES APPROVISIONNEMENT	52.50
BUREAUTIQUE	66.50
DEMARCHE QUALITE	7.00
ANGLAIS	84.00
SPECIALISATION COMMERCE DISTRIBUTION	112.00
SOUS TOTAL	973.00
EVALUATIONS	127.00
TOTAL GENERAL	1 100.00