

**Negoventis**

Des formations



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

**Catalogue  
Formations**

**2022**

**Negoventis**

**Banque -  
Assurance**

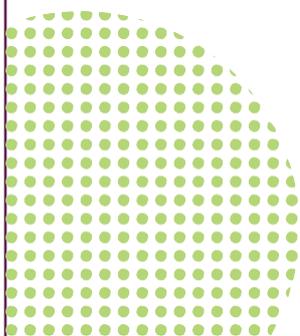
**Immobilier**

**International**

**Vente**

**Tourisme  
Hôtellerie  
Restauration**

**Commerce**



- ✓ 100 CCI
- ✓ 130 Centres de formation
- ✓ 13 diplômes reconnus par l'État, inscrits au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)
- ✓ 1 certification inscrite au répertoire spécifique

## TOUTES NOS FORMATIONS SONT :

- ❖ Accessibles en parcours complet « executive », par bloc de compétences ou par module.
- ❖ Financés via la professionnalisation ou le plan de développement des compétences de l'entreprise.
- ❖ Validés par une certification éligible au CPF - Compte Personnel de Formation.
- ❖ Accessibles en VAE - Validation des Acquis de l'Expérience.

**AVEC 100 CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
IL Y A FORCÉMENT UNE FORMATION PRÈS DE CHEZ VOUS !**



## 6 DOMAINES DE FORMATION

### ◀ De Infra BAC à BAC + 5

#### COMMERCE

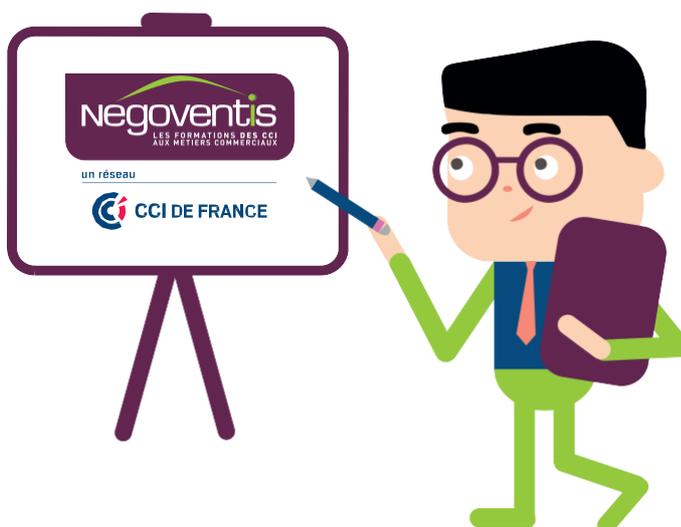
Employé(e) polyvalent(e) du commerce et de la distribution	→ Niveau Infra BAC
Gestionnaire d'unité commerciale Généraliste	→ Niveau BAC + 2
Gestionnaire d'unité commerciale Spécialisé	→ Niveau BAC + 2
Responsable de la distribution	→ Niveau BAC + 3

#### VENTE

Vendeur(euse) conseiller(ère) commercial(e)	→ Niveau BAC
Attaché(e) commercial(e)	→ Niveau BAC + 2
Responsable de développement commercial	→ Niveau BAC + 3

#### INTERNATIONAL

Responsable en commerce international	→ Niveau BAC + 3
Manager du développement d'affaires à l'international	→ Niveau BAC + 5



## 6 DOMAINES DE FORMATION

---

◀ De Infra BAC à BAC + 5

### TOURISME - HÔTELLERIE - RESTAURATION

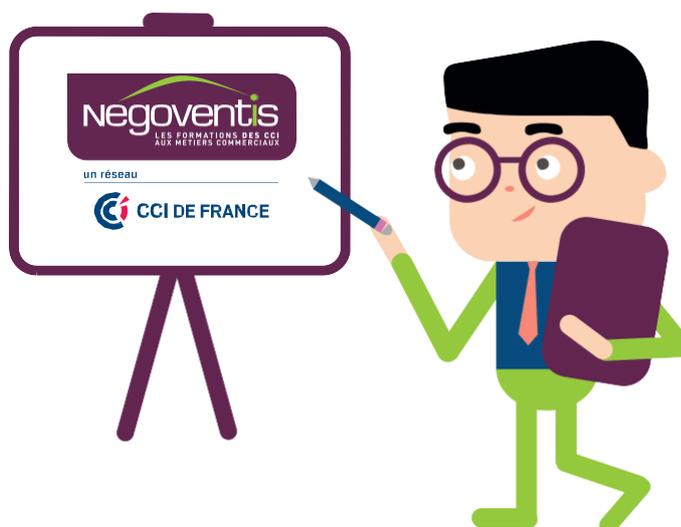
Réceptionniste polyvalent(e) en hôtellerie → Niveau BAC  
Assistant(e) manager Loisirs - Hébergement - Restauration → Niveau BAC + 2  
Responsable d'un centre de profit  
Tourisme - Hôtellerie - Restauration → Niveau BAC + 3

### BANQUE ASSURANCE

Responsable de développement commercial  
option banque – assurance → Niveau BAC + 3

### IMMOBILIER

Certification « Commercialisation, vente et location de biens immobiliers »



# SCHÉMA D'ÉVALUATION D'UN CANDIDAT SALARIÉ OU DEMANDEUR D'EMPLOI

Candidat salarié ou demandeur d'emploi souhaitant valider un bloc de compétences issu d'un titre RNCP

Dossier de candidature avec grille de pré-proposition (cf VAE) obligatoire :

Soit le candidat obtient un résultat permettant d'aller directement vers la VAE

Soit il obtient un résultat nécessitant l'utilisation des outils de positionnement du bloc de compétences

Proposition d'un parcours formatif (complet ou partiel) selon les résultats des outils de positionnement et identification des modalités d'évaluation avec 2 cas de figure :

## ÉVALUATION :

Le candidat peut utiliser son entreprise, comme contexte d'évaluation :

Il a 3 à 6 mois pour mettre en œuvre les compétences attendues et pour constituer son dossier de "preuves".

Le candidat peut bénéficier d'un accompagnement.

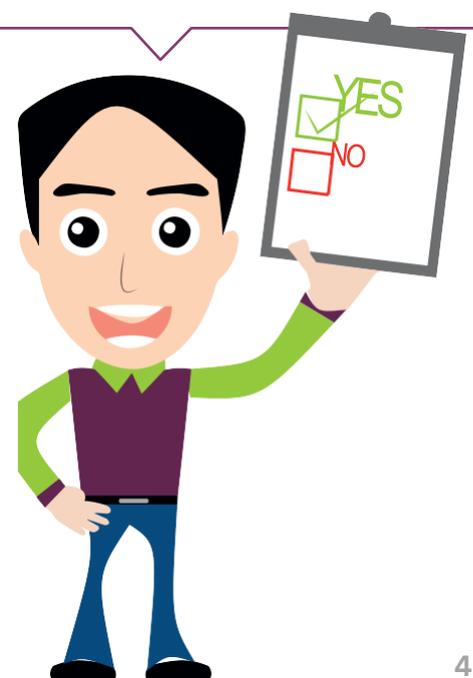
## ÉVALUATION :

Le candidat ne peut pas utiliser son entreprise.

Il devra passer les épreuves d'évaluation du bloc pour lequel il candidate.

De plus, le candidat demandeur d'emploi devra justifier d'une expérience professionnelle en adéquation avec le bloc ou devra passer un temps en entreprise selon les minima du référentiel et être évalué (cf grille professionnelle par bloc).

Envoi de ce dossier 1 mois avant la soutenance.  
Les grilles candidat et jury VAE seront utilisées afin d'évaluer le portefeuille de preuves.  
Soutenance orale devant un jury de professionnels (composé de 2 personnes).



# EMPLOYÉ(E) POLYVALENT(E) DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION

Fiche RNCP :  
35010



Durée :  
En formation continue : 294 h  
En initial : 329 h



## PRÉREQUIS

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement permettant la vérification du socle de compétences clés.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 3 (V).



## DURÉE DU PARCOURS

Validation sur 2 blocs minimum, donc le bloc A obligatoire : 231,5 h



Réseau NEGOVENTIS  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

L'Employé(e) polyvalent(e) du commerce et de la distribution travaille au sein de petites, moyennes ou grandes surfaces du commerce et de la distribution, certaines pouvant être spécialisées dans l'alimentaire, le bricolage, l'habillement, l'équipement de la maison, ou l'électroménager.

Il (elle) peut travailler dans des structures disposant de « drive » accolé ou déporté.

Polyvalent dans ses missions, l'employé(e) du commerce et de la distribution peut être amené(e) à accueillir le client et l'orienter au sein du magasin, mais ses missions sont surtout tournées vers la mise en rayon et le réassort des rayons, les encaissements, la préparation des commandes clients, la collaboration à la réception et à la gestion des stocks. Ainsi selon les environnements professionnels où il (elle) exerce ses fonctions il a un domaine d'activités commun :

- Approvisionner et assurer le réassort des rayons et un second spécifique, au choix, selon le projet professionnel :
  - Tenir un poste de caisse,
  - Préparer les commandes clients en magasin ou en « drive ».

## COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité d'accueillir les clients en magasin ou en drive, il (elle) sait valoriser les produits à mettre en rayon, tenir une caisse et gérer ses stocks.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Employé(e) libre-service,
- Hôte/Hôtesse de caisse,
- Employé(e) de commerce,
- Employé(e) de drive,
- Préparateur/trice de commandes.

# EMPLOYÉ(E) POLYVALENT(E) DU COMMERCE ET DE LA DISTRIBUTION

Fiche RNCP :  
35010



Durée :  
En formation continue : 294 h  
En initial : 329 h

PROGRAMME	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Approvisionner et assurer le réassort des rayons</b>	<b>154h</b>	<b>175h</b>
Mettre en rayon et effectuer le réassort dans le respect de la réglementation commerciale Respecter les règles d'hygiène et de sécurité Participer à la lutte contre la démarque Appliquer la politique de développement durable de l'entreprise Réaliser les opérations d'inventaire Communiquer à l'oral en situation professionnelle Accueillir et orienter le client dans le magasin Travailler en équipe Maîtriser les gestes et postures en situation de port de charges Valider le certificat Sauveteur Secouriste du Travail Utiliser les outils numériques		
<b>BLOC B - Tenir un poste de caisse</b>	<b>70h</b>	<b>84h</b>
Assurer la relation et le service clients en caisse Réagir face aux conflits clients Réaliser des opérations de caisse Appliquer les procédures de contrôle et de surveillance au poste de caisse Gérer son stress au poste caisse Préparer les commandes clients en magasin ou en « drive »		
<b>BLOC C - Préparer les commandes clients en magasin ou en « drive »</b>	<b>70h</b>	<b>70h</b>
Découvrir l'environnement du e-commerce Organiser son travail selon les commandes reçues Réaliser le « picking » et la mise en colis dans le respect des règles d'hygiène, de sécurité et de stockage Accueillir et remettre la commande aux clients		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>24h</b>	<b>21h</b>

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne-Rhône-Alpes** : Aurillac, Le Puy-en-Velay

**Centre-Val-De-Loire** : Blois

**Grand-Est** : Charleville-Mézières

**Hauts-de-France** : Lens

**Ile-de-France** : Evry

**Normandie** : Cherbourg, Evreux, Saint Lô, Rouen (Mont-Saint-Aignan)

**Nouvelle-Aquitaine** : Limoges

**Occitanie** : Carcassonne, Perpignan

**Outre-Mer** : La Martinique

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE OPTION GENERALISTE

Fiche RNCP :  
23827



Durée :  
En formation continue : 357 h  
En initial : 623 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (IV) ou baccalauréat validé.

Ou

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 5 (III).



Réseau NEGOVENTIS  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

Au quotidien, le gestionnaire d'unité commerciale :

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

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et sera responsable de son chiffre d'affaires.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Adjoint(e) de magasin spécialisation produits/services
- Assistant(e) manager
- Chef(fe) d'équipe
- Responsable d'équipe
- Responsable de magasin
- Responsable magasin spécialisé
- Adjoint(e) au chef de rayon alimentaire
- Chef(fe) d'équipe junior
- Adjoint(e) au responsable de drive
- Chef(fe) de rayon junior
- Manager de rayon
- Adjoint(e) au chef de rayon non alimentaire
- Responsable d'univers



## LES PLUS

- Phase de positionnement en amont de la formation
- Formation accessible en Blended Learning

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE OPTION GENERALISTE

Fiche RNCP :  
23827



Durée :  
En formation continue : 357 h  
En initial : 623 h

PROGRAMME	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente</b>	<b>84h</b>	<b>189h</b>
Assurer une veille commerciale de la concurrence 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 Intégrer l'omnicanal dans le commerce		
<b>BLOC B - Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe</b>	<b>84h</b>	<b>126h</b>
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		
<b>BLOC C - Optimiser la relation client au sein de l'unité commerciale</b>	<b>91h</b>	<b>154h</b>
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 (client) Le e-commerce		
<b>BLOC D - Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale</b>	<b>98h</b>	<b>154h</b>
Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité Utiliser un tableau de bord Analyser les résultats commerciaux Respecter la réglementation commerciale fournisseur Gérer les stocks		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>31,5h</b>	<b>31,5h</b>

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne Rhône-Alpes** : Aurillac, Grenoble, Lyon  
**Bourgogne-Franche-Comté** : Besançon, Montbéliard, Pontarlier, Vesoul  
**Bretagne** : Quimper  
**Grand-Est** : Charleville-Mézières, Colmar, Strasbourg  
**Hauts-de-France** : Amiens  
**Ile-de-France** : Meaux, Paris  
**Normandie** : Caen, Cherbourg, Evreux, Granville, Le Havre  
**Nouvelle-Aquitaine** : Agen, Bordeaux, Limoges, Montbéliard, Pau  
**Occitanie** : Albi, Ales, Carcassonne, Mende, Millau, Montpellier, Narbonne, Perpignan, Sète, Tarbes  
**Pays-de-la-Loire** : Nantes  
**Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse** : Ajaccio, Arles, Marseille, Nice, Toulon  
**Outre-Mer** : La Guadeloupe, La Guyane, La Nouvelle-Calédonie, La Réunion, Tahiti

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE OPTION SPÉCIALISÉ

Fiche RNCP :  
23827



Durée :  
En formation continue : 357 h  
En initial : 623 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (IV) ou baccalauréat validé.

Ou

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 5 (III).



Réseau NEGOVENTIS  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

Au quotidien, le gestionnaire d'unité commerciale :

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

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de garantir la bonne marche de son espace de vente ou de son unité commerciale et, est responsable de son chiffre d'affaires.

## SPÉCIALITÉS PROPOSÉES

Les spécialisations proposées, selon les sites, sont les suivantes :

- **Automobile,**
- **Bijouterie / Horlogerie,**
- **Commerce / Distribution,**
- **Développement durable et énergies renouvelables,**
- **SPA Manager,**
- **Sport,**
- **Textile /habillement,**
- **Tourisme,**
- **Vins et spiritueux,**
- **Viennoiserie / Pâtisserie.**



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Adjoint(e) de magasin spécialisation produits/services
- Assistant(e) manager
- Chef(fe) d'équipe
- Responsable d'équipe
- Responsable de magasin
- Responsable magasin spécialisé
- Adjoint(e) au chef de rayon alimentaire
- Chef(fe) d'équipe junior
- Adjoint(e) au responsable de drive
- Chef(fe) de rayon junior
- Manager de rayon
- Adjoint(e) au chef de rayon non alimentaire
- Responsable d'univers

# GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE OPTION SPÉCIALISÉ

Fiche RNCP :  
23827



Durée :  
En formation continue : 357 h  
En initial : 623 h

Programme	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente</b>	<b>84h</b>	<b>189h</b>
Assurer une veille commerciale de la concurrence 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 Intégrer l'omnicanal dans le commerce		
<b>BLOC B - Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe</b>	<b>84h</b>	<b>126h</b>
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		
<b>BLOC C - Optimiser la relation client au sein de l'unité commerciale</b>	<b>91h</b>	<b>154h</b>
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 (client) Le e-commerce		
<b>BLOC D - Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale</b>	<b>98h</b>	<b>154h</b>
Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité Utiliser un tableau de bord Analyser les résultats commerciaux Respecter la réglementation commerciale fournisseur Gérer les stocks		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>31,5h</b>	<b>31,5h</b>

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Automobile** : Le Mans  
**Bijouterie / Horlogerie** : Saumur  
**Commerce distribution** : Ajaccio, Besançon, Cherbourg, Cholet, Evreux, La Guyane, Lillebonne, Limoges, Lons Le Saunier, Meaux, Montbéliard, Nice, Nogent sur Oise, Pontarlier, Saint-Raphaël, Saint Pierre de la Réunion, Toulon, Vesoul  
**Développement durable** : Strasbourg  
**SPA Manager** : Lisieux  
**Sport** : Quimper  
**Montagne et Tourisme** : Grenoble  
**Textile** : Quimper  
**Tourisme** : Lisieux  
**Viennoiserie Pâtisserie** : Arles  
**Vins et spiritueux** : Bordeaux

# RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION



Durée :

En formation continue : 273 h

En initial : 427 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 5 (III) ou BAC +2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution

**Ou**

Justifier d'un diplôme de niveau 5 (III) ou BAC +2 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution

**Ou**

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (II).



Réseau **NEGOVENTIS**  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

- Le (la) responsable de la distribution :
  - Gère et assure le développement commercial,
  - Gère et organise les surfaces de vente et de destockage,
  - Manage une équipe.
- Il (elle) met en place la stratégie définie par sa direction, ce qui implique une relation transversale avec de nombreux services (achats, service juridique, contrôle de gestion...),
- Il (elle) intervient au sein de surfaces de vente : magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisées ou généralistes, grossistes...

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de définir la stratégie du magasin, de développer la performance économique du magasin en collaboration avec ses équipes, de coordonner l'animation commerciale et supervisera l'exploitation.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

A l'issue de la certification, les postes occupés sont :

- Chef(fe) de rayon (alimentaires ou non-alimentaires)
- Manager de rayon (alimentaires ou non-alimentaires)
- Manager adjoint et responsable de boutique

L'évolution de carrière peut être rapide notamment grâce à la mobilité interne. La certification Responsable de la distribution peut être un tremplin vers les fonctions de :

- Chef(fe) de secteur
- Chef(fe) de produit
- Responsable d'univers
- Chef(fe) de département
- Directeur(trice) de magasin



## LES PLUS

- Phase de positionnement en amont de la formation
- Formation accessible en Blended Learning

# RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION



Durée :

En formation continue : 273 h

En initial : 427 h

## PROGRAMME

Formation  
Continue

Formation  
Initiale

### BLOC A - Gérer et assurer le développement commercial

91h

133h

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte le RSE dans le développement de son entreprise

### BLOC B - Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

91h

154h

- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes : merchandising de gestion
- Analyser son implantation : merchandising de séduction
- Mettre en œuvre des actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
- Respecter la législation d'un ERP
- Gérer un litige client
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

### BLOC C - Manager une équipe

91h

140h

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Animer une réunion de travail
- Conduire des entretiens individuels
- Recruter un collaborateur
- Former son équipe

### Évaluations parcours total

14h

14h

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne Rhône-Alpes** : Annecy, Grenoble, La Roche sur Yon, Le Puy-en-Velay, Lyon, Valence

**Bourgogne Franche Comté** : Besançon, Chalon-sur-Saône, Dijon, Nevers

**Bretagne** : Brest, Lorient, Quimper, Rennes, Saint-Malo

**Centre Val de Loire** : Blois, Bourges, Châteauroux

**Grand Est** : Metz, Mulhouse, Nancy, Strasbourg, Troyes

**Hauts de France** : Lens, Lille (Roubaix), Nogent-sur-Oise, Valenciennes

**Ile de France** : Evry, Gonesse, Marne-la-Vallée (Emerainville), Meaux, Osny, Paris

**Normandie** : Caen, Cherbourg, Evreux, Le Havre, Lillebonne, Rouen (Mont Saint-Aignan)

**Nouvelle Aquitaine** : Agen, Angoulême, Brive, Bordeaux, La Rochelle, Limoges, Mont-de-Marsan, Niort, Pau, Périgueux (Boulazac), Niort, Poitiers, Rochefort-Saintonges

**Occitanie** : Albi, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix, Montauban, Montpellier, Narbonne, Rodez, Tarbes

**Pays de la Loire** : Angers, La Roche-sur-Yon, Laval, Le Mans, Nantes

**Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse** : Briançon, Manosque, Nice, Toulon

**Outre-Mer** : La Guadeloupe, La Réunion.

# VENDEUR(EUSE) CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)



Durée :

En formation continue : 161 h minimum

En initial : 420 h



## PRÉREQUIS

Justifier un diplôme de niveau 3 (V) ou de seconde menée à son terme.

**Ou**

Justifier d'1 année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution.

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP à niveau 4 (IV).

Validation de 2 blocs dont le bloc A obligatoire.



Réseau **NEGOVENTIS**

[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)

[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)

01 44 45 39 78

## MISSIONS

Le (la) Vendeur(euse) Conseiller(ère) Commercial(e) exerce son activité au sein d'entreprises commerciales (distributeurs, concessionnaires, grossistes), industrielles et agricoles (fabrication et commercialisation de biens de consommation courante, de petits équipements, de fournitures industrielles, agricoles), de services ou de plateformes en ligne (vente de prestations : entretien, location de matériel, communication publicitaire).

Ainsi, selon les environnements professionnels où il (elle) exerce ses fonctions il a un domaine d'activités commun et un second spécifique (au choix, selon le projet professionnel).

- Domaine d'activités commun : la promotion de produits et/ou services, le conseil et la vente client.
- Domaines d'activités spécifiques à l'environnement professionnel :
  - Vendeur(euse) Conseiller(ère) Commercial(e) exerçant en magasin : l'aménagement et le fonctionnement de l'espace de vente.
  - Vendeur(euse) Conseiller(ère) Commercial(e) exerçant sur plateforme téléphonique : la conduite d'entretiens téléphoniques.
  - Vendeur(euse) Conseiller(ère) Commercial(e) exerçant comme commercial itinérant : la réalisation d'actions de prospection

## COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de faire face à une clientèle informée et exigeante, il (elle) argumente et adapte son discours en fonction du besoin de sa clientèle, il(elle) sait également la conseiller.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Vendeur(euse) conseil
- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(euse) spécialisé(e)
- Commercial(e)
- Employé(e) de commerce
- Employé(e) commercial
- Assistant(e) de vente
- Chargé(e) de prospection
- Téléprospecteur(trice)
- Télévendeur(euse)
- Vendeur(euse) au comptoir

## LES PLUS

- Phase de positionnement en amont de la formation
- Formation accessible en Blended Learning



# VENDEUR(EUSE) CONSEILLER(ÈRE) COMMERCIAL(E)



Durée :

En formation continue : 161 h minimum

En initial : 420 h

PROGRAMME	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Promouvoir, conseiller et vendre</b>	<b>105h</b>	<b>210h</b>
-----		
Adopter un comportement professionnel		
Préparer ses ventes		
Conseiller et vendre		
Maîtriser les calculs commerciaux		
Communiquer à l'écrit et à l'oral		
Utiliser le traitement de texte et les tableurs		
<b>BLOC B - Collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente</b>	<b>49h</b>	<b>77h</b>
-----		
Participer à la gestion des flux et approvisionnements		
Respecter la réglementation des prix		
Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité		
Appliquer les techniques de merchandising et/ou d'étalage		
Tenir un poste de caisse		
Réaliser un accueil téléphonique		
<b>BLOC C - Conduire des entretiens téléphoniques en plateforme</b>	<b>49h</b>	<b>56h</b>
-----		
Traiter un appel entrant		
Traiter un appel sortant		
Adapter son comportement à l'environnement d'une plateforme téléphonique		
<b>BLOC D - Réaliser des actions de prospection</b>	<b>77h</b>	<b>98h</b>
-----		
Utiliser une GRC		
Qualifier un fichier client		
Appliquer la réglementation sur la protection des données		
Réussir une prospection téléphonique		
Réussir ses actions de marketing direct		
Optimiser son organisation commerciale		
Calculer sa rentabilité commerciale		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>Variables selon les blocs choisis</b>	<b>28h</b>

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne-Rhône-Alpes** : Amberieu-En-Bougeay, Clermont-Ferrand, Grenoble, Lyon, Saint-Etienne, Valence  
**Bourgogne-Franche-Comté** : Auxerre, Beaune, Belfort, Besançon, Chalon-sur-Saône, Dijon, Mâcon, Nevers, Sens, Vesoul  
**Bretagne** : Brest, Lorient, Rennes, Saint-Brieuc  
**Centre-Val-de-Loire** : Bourges, Châteauroux  
**Grand-Est** : Charleville-Mézières, Metz, Nancy, Strasbourg, Troyes  
**Hauts-de-France** : Lens, Lille (Roubaix), Nogent-sur-Oise  
**Ile-de-France** : Evry, Marne-la-Vallée (Emerainville), Meaux  
**Normandie** : Caen, Cherbourg, Evreux, Granville, Lillebonne, Rouen (Mont Saint-Aignan), Saint-Lô  
**Nouvelle-Aquitaine** : Agen, Angoulême, Bordeaux, Brive, Guéret, La Rochelle, Libourne, Pau, Périgueux (Boulazac), Poitiers  
**Occitanie** : Albi, Alès, Béziers, Cahors, Carcassonne, Foix, Mende, Montauban, Montpellier, Narbonne, Nîmes, Perpignan, Rodez, Tarbes  
**Pays-de-la-Loire** : Cholet, Laval, Nantes  
**Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse** : Ajaccio, Arles, Bastia (Borgo), Marseille, Nice, Toulon  
**Outre-Mer** : La Guadeloupe, La Guyane, La Nouvelle-Calédonie, La Martinique, La Réunion, Tahiti

# ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)

Fiche RNCP :  
34559



Durée :  
En formation continue : 238 h  
En initial : 441 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (IV) ou BAC validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post-bac.

**Ou**

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle.

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 5 (III).



Réseau **NEGOVENTIS**  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

L'attaché(e) commercial(e) est un(e) commercial(e) qui sait :

- Organiser son activité commerciale,
- Réaliser une démarche de prospection,
- Négocier et suivre une vente,
- Gérer son portefeuille et la relation client.

Il (elle) gère et développe son portefeuille client. Il (elle) élabore et planifie son plan d'action,

Il (elle) mène des négociations commerciales (dans ses étapes) : élaboration, proposition, discussion, conclusion de la vente.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de développer et entretenir un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Attaché(e) commercial(e)
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) financier (banque, assurance)



## LES PLUS

- Phase de positionnement en amont de la formation
- Formation accessible en Blended Learning

# ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)

Fiche RNCP :  
34559



Durée :  
En formation continue : 238 h  
En initial : 441 h

PROGRAMME	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Organiser son activité commerciale</b>	<b>49h</b>	<b>91h</b>
Analyser le marché de son secteur commercial		
Organiser son activité commerciale		
Préparer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales		
Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale		
<b>BLOC B - Réaliser une démarche de prospection</b>	<b>49h</b>	<b>105h</b>
Préparer et planifier ses actions de prospection		
Préparer et mener ses entretiens de prospection		
Suivre et analyser les résultats de sa prospection		
Utiliser les outils informatiques au service de la prospection		
<b>BLOC C - Négocier et suivre une vente</b>	<b>70h</b>	<b>133h</b>
Préparer un entretien de vente = CCE* Mener une négociation commerciale		
Réaliser un entretien de vente = CCE* Mener une négociation commerciale		
Traiter les objections et conclure une vente = CCE* Mener une négociation commerciale		
Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur		
Proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne		
Utiliser les outils informatiques au service de la vente		
<b>BLOC D - Gérer son portefeuille et la relation client</b>	<b>70h</b>	<b>112h</b>
Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients		
Réaliser le bilan quantitatif de ses ventes		
Analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales		
Proposer de nouvelles offres commerciales		
Personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes		
Utiliser les outils informatiques au service de la relation client		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>14h</b>	<b>14h</b>

\*Certificat de compétences en entreprise

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne Rhône-Alpes** : Annecy, Aurillac, Grenoble, Lyon, Saint-Etienne, Valence, Villefontaine  
**Bourgogne Franche Comté** : Auxerre, Besançon, Belfort, Chalons-sur-Saône, Dijon, Lons-le-Saunier, Mâcon, Nevers, Sens, Vesoul  
**Bretagne** : Brest, Lorient, Quimper, Rennes, Saint-Brieuc  
**Centre-Val de Loire** : Bourges, Châteauroux  
**Grand Est** : Charleville-Mézières, Colmar, Metz, Nancy  
**Hauts de France** : Amiens, Laon, Lens, Lille (Roubaix), Nogent-sur-Oise  
**Ile-de-France** : Evry  
**Normandie** : Caen, Cherbourg, Lillebonne, Rouen (Mont-Saint-Aignan)  
**Nouvelle-Aquitaine** : Angoulême, Bayonne, Bordeaux, Brive, Guéret, Pau, Rochefort-Saintonges  
**Occitanie** : Carcassonne, Montpellier, Perpignan, Nîmes, Toulouse  
**Pays-de-la-Loire** : Cholet, La-Roche-sur-Yon, Laval, Nantes  
**Provence-Alpes-Côte-D'azur-Corse** : Ajaccio, Marseille, Nice, Toulon  
**Outre-Mer** : Tahiti, La Guadeloupe, La Martinique

# RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Durée :

En formation continue : 308 h

En initial : 427 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un Niveau 5 (III) validé (Bac+2).

**Ou**

Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (II).



Réseau **NEGOVENTIS**

[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)

[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)

01 44 45 39 78

## MISSIONS

Le (la) responsable de développement commercial est un(e) professionnel(elle) très qualifié(e) et parfaitement opérationnel(elle). Au quotidien, il (elle) :

- Pilote les actions commerciales d'une équipe,
- Mène directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.

Il (elle) manage le développement commercial de son activité.

Il (elle) participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Chef(fe) de vente
- Responsable des ventes
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires



## LES PLUS

- Phase de positionnement en amont de la formation
- Formation accessible en Blended Learning

# RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Durée :

En formation continue : 308 h

En initial : 427 h

## PROGRAMME

### BLOC A - Gérer et assurer le développement commercial

Formation  
Continue  
91h

Formation  
Initiale  
133h

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

### BLOC B - Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

147h

203h

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

### BLOC C - Manager une action commerciale en mode projet

70h

91h

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

Évaluations parcours total

28h

28h

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne Rhône-Alpes** : Annecy, Aurillac, Clermont-Ferrand, Le Puy-en-Velay Grenoble, Lyon, Saint-Etienne, Valence, Villefontaine

**Bourgogne Franche-Comté** : Auxerre, Beaune, Belfort, Besançon, Chalon-sur-Saône, Dijon, Lons-le-Saunier, Mâcon, Montbéliard, Nevers, Vesoul

**Bretagne** : Brest, Quimper, Rennes, Saint-Brieuc

**Centre-Val de Loire** : Blois, Bourges, Châteauroux, Chartres, Orléans, Tours

**Grand Est** : Charleville-Mézières, Colmar, Epinal, Metz, Montbéliard, Nancy, Strasbourg

**Hauts-de-France** : Amiens, Douai, Laon, Lens, Lille (Roubaix), Nogent-sur-Oise, Valenciennes

**Ile-de-France** : Evry, Meaux, Osny, Paris, Saint-Germain-en-Laye, Versailles

**Normandie** : Caen, Evreux, Le Havre, Lillebonne, Rouen (Mont Saint-Aignan), Saint-Lô

**Nouvelle-Aquitaine** : Angoulême, Agen, Bayonne, Bordeaux, Brive, Guéret, Limoges, Niort, Mont-de-Marsan, Pau, Périgueux (Boulazac), Poitiers

**Occitanie** : Albi, Carcassonne, Foix, Mende, Montauban, Montpellier, Narbonne, Nîmes, Perpignan, Rodez, Tarbes, Toulouse

**Pays de la Loire** : Angers, La Roche-sur-Yon, Laval, Le Mans, Nantes

**Provence-Alpes-Côte d'Azur-Corse** : Ajaccio, Arles, Bastia (Borgo), Briançon, Marseille, Nice, Toulon

**Outre-Mer** : La Guadeloupe, La Martinique, La Nouvelle Calédonie, La Réunion, Tahiti

# RESPONSABLE EN COMMERCE INTERNATIONAL

Fiche RNCP :



Durée :

En formation continue : 371 h

En initial : 623 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 (III) validé.

**Ou**

Justifier d'une formation de niveau 5 (III) non validée avec expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine du commerce.

**Ou**

Justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans le domaine de l'international.

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (II).



Réseau **NEGOVENTIS**

[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)

[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)

01 44 45 39 78

## MISSIONS

Dénoté(e) également Responsable Export ou Responsable de Zone Export, le (la) Responsable en Commerce International est chargé(e) de définir et de mettre en place une politique commerciale sur un portefeuille de pays/marchés étrangers, dans un environnement multiculturel.

Il (elle) assure la commercialisation et la promotion de la gamme de produits de l'entreprise et le développement des marchés étrangers existants.

Au quotidien, il (elle):

- Évalue les marchés et la faisabilité des plans commerciaux,
- Élabore une stratégie marketing sur la zone ciblée en cohérence avec la politique générale définie par sa direction,
- Prospecte en direct, ou avec son équipe, de nouveaux débouchés, et développe le portefeuille de clients sur la zone ciblée,
- Se positionne en coordinateur(trice) et conseiller(ère) auprès de son équipe commerciale en France et auprès de ses partenaires à l'étranger,
- Anime un réseau international de distributeurs et de clients directs,
- Contribue à l'augmentation du CA et des marges des zones géographiques, il (elle) établit et suit un budget.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la)candidat(e) est en capacité de participer à la définition de la stratégie commerciale. Il (elle) en assure l'opérationnalité grâce à l'élaboration et à la mise en œuvre d'un plan d'action tenant compte des spécificités et des particularités propres à sa zone d'intervention.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Responsable commercial export
- Responsable développement à l'international
- Responsable ou chef(fe) de zone export
- Responsable administration des ventes export

# RESPONSABLE EN COMMERCE INTERNATIONAL

Fiche RNCP :



Durée :

En formation continue : 371 h  
En initial : 623 h

PROGRAMME	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Élaborer une stratégie commerciale et de prospection à l'international</b>	<b>105h</b>	<b>196h</b>
Maîtriser la méthodologie de diagnostic interne et externe de l'entreprise Appliquer les méthodes du marketing et du marketing international Élaborer et budgétiser un plan d'actions commerciales à l'international Préparer les outils de développement à l'international		
<b>BLOC B - Négocier des ventes et gérer un portefeuille clients à l'international</b>	<b>105h</b>	<b>224h</b>
Réaliser des actions de prospection commerciale à l'international Concevoir un argumentaire commercial en anglais Communiquer et négocier des opérations internationales en anglais Concevoir un argumentaire commercial en langue étrangère "hors anglais" Communiquer et négocier des opérations internationales "hors anglais" Réaliser des actions de communication à l'international Assurer le suivi commercial des partenaires à l'international		
<b>BLOC C - Constituer et animer un réseau de partenaires à l'international et manager une équipe à l'international</b>	<b>84h</b>	<b>98h</b>
Constituer et animer un réseau de partenaires à l'international Gérer l'équipe commerciale à l'international et développer son efficacité Appliquer le processus d'achat à l'international		
<b>BLOC D - Coordonner des actions de gestion administrative, financière et logistique à l'international</b>	<b>77h</b>	<b>105h</b>
Maîtriser les techniques administratives et documentaires de l'import-export Analyser et appliquer les modalités du contrat à l'international Organiser et assurer le suivi logistique et douanier des opérations à l'international Gérer les modalités financières des opérations à l'international Effectuer le suivi des opérations à l'international		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>14h</b>	<b>14h</b>

CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne-Rhône-Alpes** : Clermont-Ferrand, Grenoble  
**Bourgogne-Franche-Comté** : Belfort, Dijon, Vesoul  
**Bretagne** : Rennes  
**Grand-Est** : Nancy, Strasbourg  
**Hauts-de-France** : Amiens  
**Ile-de-France** : Gonesse  
**Normandie** : Saint-Lô  
**Nouvelle-Aquitaine** : Bordeaux, Brive  
**Occitanie** : Mazamet  
**Pays-de-la-Loire** : Nantes  
**Outre-Mer** : La Guadeloupe, La Guyane, La Nouvelle-Calédonie

# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL



**Durée :**

En formation continue : 378 h

En initial : 672 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un niveau 6 (II)  
ou BAC + 3 validé.

**Ou**

Justifier d'un niveau 6 (III) ou  
un BAC + 2 validé et 2 années  
d'expérience professionnelle  
en lien avec l'international.

**Ou**

Justifier de 5 ans d'expérience  
professionnelle dans le  
commerce à l'international.

**Et**

Satisfaire aux épreuves de  
sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État,  
titre inscrit au RNCP à niveau  
4 (I).



Réseau **NEGOVENTIS**

[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)

[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)

01 44 45 39 78

## MISSIONS

Le (la) Manager du développement d'affaires à l'international est capable de :

- Élaborer la stratégie de développement à l'international,
- Concevoir un plan de développement à l'international,
- Gérer les relations partenariales et les négociations d'affaires,
- Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel,
- Suivre et ajuster le plan de développement,
- Manager le service international et coordonner les activités.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de sa formation, le (la) Manager du développement d'affaires à l'international, épaulé(e) par son équipe de responsables commerciaux, est en capacité de suivre, d'anticiper et développer les marchés dont il (elle) a la charge. Il (elle) doit aussi être en mesure de définir et d'évaluer de nouveaux marchés cibles à l'étranger pour son entreprise.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Directeur(trice) commercial(e) export
- Responsable commercial(e) international
- Directeur(trice) des ventes international
- Directeur(trice) régional(e) des ventes export
- Responsable des ventes zone export
- Directeur(trice) du marketing
- Directeur(trice) des achats internationaux

# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES À L'INTERNATIONAL



**Durée :**

En formation continue : 378 h

En initial : 672 h

PROGRAMME	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Élaborer la stratégie de développement à l'international</b>	<b>42h</b>	<b>63h</b>
Analyser les évolutions des marchés au niveau mondial Choisir les axes de développement à l'international Intégrer la stratégie internationale dans la politique de développement de l'entreprise Intégrer la dimension digitale dans la stratégie de développement à l'international		
<b>BLOC B - Concevoir un plan de développement à l'international</b>	<b>63h</b>	<b>140h</b>
Évaluer les marchés existants Maîtriser les techniques de gestion et de financement à l'international Identifier les potentiels de développement de nouveaux marchés Définir les marchés prioritaires et les stratégies spécifiques		
<b>BLOC C - Gérer les relations partenariales et négociations d'affaires</b>	<b>105h</b>	<b>168h</b>
Élaborer une politique d'achat et de sourcing Évaluer la pérennité financière de l'entreprise partenaire Sécuriser les engagements contractuels des opérations internationales Élaborer un business plan à l'international Réaliser une négociation d'affaires dans un environnement complexe Réaliser une négociation d'affaires dans un environnement complexe en langue étrangère		
<b>BLOC D - Piloter la stratégie commerciale et le marketing opérationnel</b>	<b>49h</b>	<b>84h</b>
Définir les projets de développement à conduire Établir le budget prévisionnel global des différents projets de développement Adapter la stratégie d'affaires aux contextes réglementaires et juridiques des pays cibles Analyser et décider des stratégies opérationnelles à conduire Piloter la mise en œuvre des actions opérationnelles à l'international		
<b>BLOC E - Suivre et ajuster le plan de développement</b>	<b>28h</b>	<b>70h</b>
Auditer la performance des projets existants Décider des actions correctives à mener en adéquation avec la stratégie de l'entreprise Présenter et argumenter une stratégie de réajustement à sa direction générale		
<b>BLOC F - Manager le service international et coordonner les activités</b>	<b>91h</b>	<b>147h</b>
Organiser les moyens humains et financiers d'un service à l'international Manager une équipe multiculturelle à l'international Manager une équipe multiculturelle à l'international en langue étrangère Optimiser les performances techniques de ses collaborateurs Développer le potentiel de ses collaborateurs		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>28h</b>	<b>21h</b>

**CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :**



Une formation



**Auvergne-Rhône-Alpes** : Lyon  
**Bourgogne-Franche-Comté** : Auxerre, Dijon  
**Bretagne** : Quimper  
**Grand-Est** : Nancy, Strasbourg  
**Ile-de-France** : Gonesse  
**Normandie** : Saint-Lô  
**Nouvelle-Aquitaine** : Bordeaux, Brive  
**Occitanie** : Mazamet, Perpignan  
**Pays-de-la-Loire** : Nantes

# RECEPTIONNISTE POLYVALENT(E) EN HÔTELLERIE



Durée :  
532 heures



## PRÉREQUIS

Être titulaire d'un niveau 3 validé

**Ou**

Être en réorientation suite à une classe de seconde menée à son terme.

**Ou**

Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 ans dans un métier de relation client

**OU**

Justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans tout autre métier

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 4.



Réseau **NEGOVENTIS**

[www.negoventis.fr](http://www.negoventis.fr)

[contact@negoventis.fr](mailto:contact@negoventis.fr)

01 44 45 39 78

## MISSIONS

Le(la) réceptionniste polyvalent(e) en hôtellerie est capable de :

- Accueillir la clientèle et suivre son séjour,
- Vendre des services additionnels,
- Gérer administrativement et financièrement le séjour d'un client,
- Faire preuve de polyvalence : réception de nuit, participer au service d'étage, du restaurant, des petits-déjeuners.

## COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le candidat est en capacité de prendre en charge un client de son arrivée à son départ, d'utiliser le logiciel de gestion hôtelière ainsi que les logiciels bureautiques, assurer la promotion de l'établissement et de la zone touristique tout en faisant preuve de polyvalence.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Réceptionniste, réceptionniste tournant, réceptionniste de nuit
- Chef de groupe ou premier réceptionniste
- Chef de réception

# RECEPTIONNISTE POLYVALENT(E) EN HÔTELLERIE



Durée :  
532 heures

## PROGRAMME

### Accueillir la clientèle, suivre son séjour et vendre des services additionnels (206,5 h)

- Accueillir le client, le prendre en charge à son arrivée pendant son séjour et lors de son départ
- Promouvoir et commercialiser les services d'une structure d'hébergement
- Mettre son image au service de la relation client
- Développer les différentes techniques d'e-communication
- Exercer son activité de réceptionniste polyvalent(e) en hôtellerie en langue anglaise
- Exercer son activité de réceptionniste polyvalent(e) en hôtellerie en langue espagnole et/ou italienne

### Gérer administrativement et financièrement le séjour (185,5h)

- Communiquer par écrit dans son établissement de façon adaptée : note de service, courrier, mails
- Adapter sa communication à ses différents interlocuteurs et gérer les conflits
- Facturer la(les) prestation(s)
- Utiliser les outils bureautiques nécessaires à l'activité
- Maîtriser le logiciel hôtelier

### Faire preuve de polyvalence (140h)

- Participer au service du bar, du restaurant et du petit-déjeuner
- Participer à la réception de nuit en soutien à l'équipe en place dans le respect des consignes et règles de sécurité
- Respecter les consignes et règles de sécurité en lien avec l'activité.

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Un réseau



Hautes-Pyrénées : Tarbes

# ASSISTANT(E) MANAGER LOISIRS-HEBERGEMENT-RESTAURATION

Fiche CNCP :  
34928



Durée :  
510 heures



## PRÉREQUIS

Justifier au minimum d'une certification de niveau 3 des filières Loisirs-Hébergement-Restauration, une expérience professionnelle de 6 mois dans le secteur et prise en compte de l'adéquation du projet professionnel au regard du parcours et de la certification ciblée.

Ou

Justifier d'un diplôme de niveau 4 ou BAC du secteur LHR validé.

Ou

Justifier d'un diplôme de niveau 4 ou BAC hors secteur et une expérience minimum de 6 mois dans le secteur Loisirs-Hébergement-Restauration.

Ou

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité Loisirs-Hébergement-Restauration.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 5.



Réseau NEGOVENTIS  
[www.negoventis.fr](http://www.negoventis.fr)  
[contact@negoventis.fr](mailto:contact@negoventis.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

L'assistant(e) manager Loisirs-Hébergement-Restauration est capable de :

- Gérer l'activité de son unité Loisirs-Hébergement-Restauration,
- Gérer la relation client de son unité Loisirs-Hébergement-Restauration,
- Animer une équipe au sein d'une unité Loisirs-Hébergement-Restauration,
- Collaborer au développement des actions de promotion et de communication d'une unité Loisirs-Hébergement-Restauration.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la)candidat(e) est en capacité d'assister le (la) responsable d'un établissement du secteur Loisirs-Hébergement-Restauration dans ses missions de commercialisation, de gestion et d'animation d'équipe.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Assistant(te) manager
- Assistant(te) de direction
- Adjoint(e) de direction, sous-directeur(trice)
- Chef(fe) de service (hébergement, restauration...)

# ASSISTANT(E) MANAGER LOISIRS-HEBERGEMENT-RESTAURATION

Fiche CNCP :  
34928



Durée :  
510 heures

## PROGRAMME

### BLOC A - Gérer l'activité d'une unité de Loisirs-Hébergement-Restauration (105h)

- Participer à la gestion des achats d'un établissement LHR (7h)
- Gérer les stocks d'un établissement LHR (7h)
- Garantir la sécurité alimentaire (14h)
- Prévenir les risques d'un établissement LHR (7h)
- Se repérer dans les documents comptables de base (7h)
- Mesurer la rentabilité d'une activité LHR (42h)
- Calculer un prix de revient et prix de vente LHR (14h)
- Renseigner et analyser un tableau de suivi d'activité LHR (7h)

### BLOC B - Gérer la relation client d'une unité de Loisirs-Hébergement-Restauration (136,5h)

- Accueillir en langue étrangère (38,5h)
- Accueillir le client dans son établissement LHR (14h)
- Prendre en charge la relation clientèle tout au long de la prestation (14h)
- Communiquer de façon adaptée dans son établissement THR (14h)
- Réaliser des ventes dans le secteur LHR (21h)
- Appliquer le droit commercial de l'acte de vente (14h)
- Appliquer une démarche qualité dans un établissement LHR (7h)
- Mesurer la satisfaction client (14h)

### BLOC C - Animer une équipe au sein d'une unité de Loisirs-Hébergement-Restauration (140h)

- Appliquer le droit du travail dans un établissement LHR (14h)
- Organiser son travail dans un établissement LHR (14h)
- Intégrer les styles de management dans le secteur LHR (14h)
- Organiser son équipe LHR au quotidien (14h)
- Piloter une équipe LHR (21h)
- Mesurer la performance individuelle et collective (21h)
- Participer à la constitution d'une équipe (28h)
- Conduire un projet (14h)

### BLOC D - Collaborer au développement des actions de promotion et de communication d'une unité en Loisirs-Hébergement-Restauration (98h)

- Positionner son établissement LHR sur son marché et segmenter son offre (21h)
- Proposer une offre THR et décliner sa stratégie de prix (14h)
- Distribuer et communiquer l'offre de service en LHR (7h)
- Élaborer un PAC pour un établissement LHR (7h)
- Promouvoir l'offre de son établissement LHR (14h)
- Gérer l'e-communication de son établissement (14h)
- Gérer l'e-réputation de son établissement LHR (21h)

Évaluations parcours total : 30,5 h

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Un réseau



**Auvergne-Rhône-Alpes** : Vichy

**Bretagne** : Vannes

**Centre-Val-De-Loire** : Bourges

**Grand-Est** : Nancy

**Ile-de-France** : Paris

**Normandie** : Lillebonne, Saint-Lô

**Nouvelle-Aquitaine** : Mont-de-Marsan, Rochefort-Saintonge

**Occitanie** : Carcassonne, Foix, Montpellier, Nîmes, Perpignan, Tarbes

**Pays-De-La-Loire** : Angers

**Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse** : Ajaccio, Briançon, Manosque, Toulon

**Outre-Mer** : La Guadeloupe

# RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT TOURISME-HÔTELLERIE-RESTAURATION



Durée :  
En formation continue : 315 h  
En initial : 469 h



## PRÉREQUIS

Être titulaire d'une certification de niveau 5 (III) dans le secteur du tourisme, hôtellerie, restauration.

Ou

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur du tourisme, hôtellerie, restauration.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (II).



Réseau NEGOVENTIS  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

Il (elle) a pour missions de gérer et d'administrer l'établissement dont il (elle) a la charge. Il (elle) en gère la commercialisation et assure le management du personnel.

Il (elle) a la responsabilité d'atteindre les objectifs et les résultats financiers fixés.

Il (elle) assure la coordination de l'exploitation à partir des moyens humains, financiers et matériels dont il (elle) dispose et a pour objectif la pérennité et le développement de l'entreprise.

Il (elle) peut exercer sur le territoire national ou international.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de manager un établissement Tourisme-Hôtellerie-Restauration dans ses missions de commercialisation, de gestion et d'animation d'équipe.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

Responsable/directeur(trice)/exploitant(e) gérant(e) dans les établissements suivants :

- Hôtellerie traditionnelle de loisirs ou d'affaires
- Hôtellerie de plein air
- Restauration commerciale, traditionnelle ou à thème
- Restauration collective
- Restauration rapide
- Café - bar - brasserie
- Clubs et villages vacances

# RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT TOURISME-HÔTELLERIE-RESTAURATION



Durée :  
En formation continue : 315 h  
En initial : 469 h

## PROGRAMME

	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Organiser son établissement THR et le gérer administrativement et financièrement</b>	<b>91h</b>	<b>126h</b>
Organiser un établissement THR Respecter la réglementation des normes THR Elaborer un budget prévisionnel Analyser les résultats Optimiser la gestion de son établissement Sélectionner et négocier avec ses fournisseurs Contrôler les approvisionnements		
<b>BLOC B - Manager son(es) équipe(s) THR</b>	<b>91h</b>	<b>105h</b>
Recruter des collaborateurs dans le respect de la réglementation Superviser l'organisation des différentes équipes THR Animer une équipe THR Gérer les relations avec les instances représentatives du personnel Gérer les situations conflictuelles Réaliser un entretien professionnel Optimiser les compétences de ses collaborateurs		
<b>BLOC C - Développer commercialement l'établissement THR</b>	<b>63h</b>	<b>147h</b>
Analyser son marché THR Développer des partenariats THR Elaborer la stratégie commerciale opérationnelle d'un établissement THR Appliquer les règles du Yield management Définir son offre commerciale et superviser la mise en œuvre du plan d'actions commercial Définir une politique de fidélisation		
<b>BLOC D - Concevoir la stratégie et superviser les opérations de communications THR</b>	<b>70h</b>	<b>91h</b>
Etablir le diagnostic de communication de son établissement THR Concevoir une stratégie de communication opérationnelle Développer sa communication 3.0 Elaborer et superviser un plan de communication THR Analyser globalement une campagne de communication online d'un établissement THR		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>28h</b>	<b>21h</b>

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne-Rhône-Alpes** : Clermont-Ferrand  
**Bretagne** : Rennes  
**Grand-Est** : Strasbourg, Troyes  
**Ile-de-France** : Avon, Evry  
**Normandie** : Saint-Lô  
**Nouvelle-Aquitaine** : Mont-de-Marsan, Rochefort-Saintonges  
**Occitanie** : Nîmes, Tarbes  
**Pays-de-la-Loire** : La Roche-sur-Yon, Nantes  
**Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse** : Avignon, Manosque  
**Outre-Mer** : La Martinique

# RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL BANQUE ASSURANCE

Fiche RNCP :  
29535



Durée :  
En formation continue : 490 h  
En initial : 609 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un Niveau 5 (III) validé (Bac+2).

**Ou**

Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (II).



Réseau **NEGOVENTIS**  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

Le (la) responsable de développement commercial est un(e) professionnel(elle) très qualifié(e) et parfaitement opérationnel(elle). Au quotidien, il (elle) :

- Pilote les actions commerciales d'une équipe,
- Mène directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.

Il (elle) manage le développement commercial de son activité.

Il (elle) participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux.

Le (la) candidat(e) gère un portefeuille de clientèles dans le secteur banque-assurance.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Chef(fe) de vente
- Responsable des ventes
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires
- Conseiller(ère) commercial(e) banque/assurance

# RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL BANQUE ASSURANCE

Fiche RNCP :  
29535



Durée :  
En formation continue : 490 h  
En initial : 609 h

## PROGRAMME

	Formation continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Gérer et assurer le développement commercial</b>	<b>91h</b>	<b>133h</b>
Conduire un projet		
Assurer une veille du marché		
Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs		
Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale		
Elaborer un plan d'actions commerciales		
Elaborer un budget prévisionnel		
Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale		
Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise		
<b>BLOC B - Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre</b>	<b>147h</b>	<b>203h</b>
Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels		
Définir une stratégie et un plan de prospection		
Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse		
Conduire un entretien de découverte		
Réaliser un diagnostic client		
Construire une offre technique et commerciale		
Evaluer l'impact financier de la solution proposée		
Construire l'argumentaire de vente		
Préparer différents scénarii de négociation		
Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation		
Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections		
Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur		
<b>BLOC C - Manager une action commerciale en mode projet</b>	<b>70h</b>	<b>91h</b>
Maîtriser les outils de gestion de projet		
Organiser et mettre en place une équipe projet		
Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal		
Animer une réunion dans le cadre d'un projet		
Evaluer et analyser les résultats d'un projet		
<b>BLOC D - Commercialiser des produits banque-assurance</b>	<b>182h</b>	<b>182h</b>
Situer le rôle économique et sociétal du secteur Banque-Assurance		
Respecter les règles de déontologie		
Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance		
Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client		
Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance de son marché		
Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>35h</b>	<b>35h</b>

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne-Rhône-Alpes** : Lyon  
**Bourgogne-Franche-Comté** : Auxerre, Dijon  
**Centre-Val-de-Loire** : Blois, Bourges, Chartres, Châteauroux,  
**Grand-Est** : Nancy  
**Hauts-de-France** : Douai, Laon, Lens, Nogent-sur-Oise  
**Ile-de-France** : Avon, Marne-la-Vallée (Emerainville), Meaux, Paris  
**Normandie** : Caen, Evreux, Lillebonne, Rouen (Mont Saint-Aignan), Saint-Lô  
**Nouvelle-Aquitaine** : Bordeaux, Brive, Limoges, Pau, Périgueux (Boulazac), Poitiers  
**Occitanie** : Foix, Mende, Montpellier, Nîmes, Toulouse,  
**Pays-de-la-Loire** : Angers, La Roche-sur-Yon, Le Mans, Nantes,  
**Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse** : Briançon, Marseille, Nice, Toulon  
**Outremer** : La Nouvelle Calédonie

# COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

Fiche RS :  
4310



Durée :  
En formation continue : 56 h  
En initial : 91 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 5 (III) ou BAC +2 validé dans les domaines juridique ou économique ou commercial

**Ou**

Justifier d'une année d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Certification inscrite au Répertoire Spécifique



Réseau **NEGOVENTIS**  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette certification permet d'acquérir ou renforcer les compétences spécifiques techniques et juridiques dans la commercialisation de biens immobiliers, dans la réalisation de transaction ou de location, dans le respect de la législation en vigueur.

Elle est accessible à des personnes ayant déjà de l'expérience professionnelle ou en cours de formation dans le domaine commercial, juridique et économique.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de réaliser toutes les étapes commerciales et légales d'un achat ou d'une location de bien immobilier, de l'estimation du bien au financement de celui-ci.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

À l'issue de la certification, les postes occupés sont :

- Agent(e) immobilier(ière)
- Négociateur (trice) immobilier
- Chasseur(euse) de biens immobiliers
- Administrateur(trice) de biens
- Syndic de copropriété

L'évolution de carrière peut être rapide grâce à un complément de formation, notamment par l'accès à :

- Un titre d'attaché commercial – niveau 5 (III)
- Un titre de responsable de développement commercial de niveau 6 (II)

# COMMERCIALISATION, VENTE ET LOCATION DE BIENS IMMOBILIERS

Fiche RS :  
4310



Durée :  
En formation continue : 56 h  
En initial : 91 h

## PROGRAMME

Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction

Rédiger les mandats adaptés au contexte

Créer des supports de commercialisation adaptés aux biens immobiliers en respectant la réglementation

Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente

Conseiller, préparer, rédiger un contrat de bail d'habitation

Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation

Etablir un plan de financement

*Évaluations parcours total : 3,5 h*

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne Rhône-Alpes** : Annecy, Clermont-Ferrand, Grenoble, Le Puy-en-Velay, Valence

**Bretagne** : Quimper, Saint-Brieuc

**Ile de France** : Paris, Saint-Germain-en-Laye

**Nouvelle Aquitaine** : Angoulême, Bordeaux, Brive, Pau, Périgueux (Boulazac), Perpignan

**Occitanie** : Foix, Montauban, Montpellier

**Pays de la Loire** : Angers, Laval, Nantes

**Provence-Alpes-Côte-d'Azur-Corse** : Marseille, Nice, Toulon



# Pour nous contacter

**Christine MACÉ**

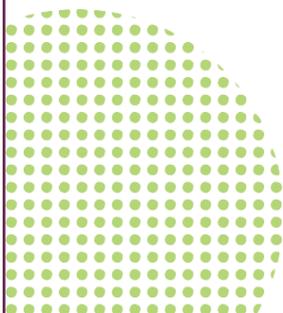
Chargée de développement commercial national

07 61 98 60 79

[c.mace@ccifrance.fr](mailto:c.mace@ccifrance.fr)

[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)

International



Des formations

