

# Gestionnaire commercial - spécialisé sport

GCS

DIPLÔMANTE

PRÉSENTIEL



## Objectif de formation

À l'issue de la formation, le gestionnaire commercial - spécialisé sport sera capable d'exercer au sein de structures distributeurs et fabricants de sport. Il pourra exercer les différentes missions de responsabilités d'un centre de profit, au niveau d'un ou plusieurs rayon(s) ou d'une unité commerciale définie. Ces responsabilités intégreront de façon indissociable, l'expertise du secteur, la dimension commerciale, le management des hommes et l'objectif de rentabilité, dans ses pratiques.

## Objectif(s) pédagogique(s)

Organiser, gérer et superviser les espaces techniques sports du magasin Réaliser des actions marketing, communication, merchandising, en amont de l'action commerciale Vendre, superviser les relations avec les clients Participer aux négociations avec les fournisseurs et les prestataires Gérer son point de vente, son activité commerciale Animer des équipes Participer à la définition de la stratégie commerciale et à la gestion d'un centre de profit

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

2 Année(s) dont 1351 Heure(s) en centre 2289 Heure(s) en entreprise

### Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

### Adresse

**Quimper - EMBA**  
1 Avenue de la Plage des Gueux,  
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

## Programme

### Module 1 - Techniques produits

Sport de raquettes  
Surf (eau/neige)  
Golf  
Chaussures  
Cycle / organisation atelier  
Textile hiver  
Matériel montagne et OUTDOOR  
Fitness / diététique  
Glisse urbaine  
Sports collectifs  
Accessoires (optique, électronique, orientation)  
Autres modules - spécificités régionales

### Module 2 - Environnement professionnel, juridique et social

Distribution et commerce du sport  
La démarque et réglementation des prix  
Gestion du temps  
Management  
Coaching  
Ressources humaines  
Droit

### Module 3 - Marketing et stratégie

Marketing  
Merchandising  
Publicité  
Politique commerciale  
Présentation marchande  
Point de vente  
E-marketing  
Développement Durable

Techniques de vente

Techniques de négociation

Organisation tournée commerciale

#### **Module 4 - Comptabilité et gestion**

Comptabilité

Gestion commerciale

Gestion budgétaire

Gestion prévisionnelle

Gestion financière

Achats

#### **Module 5 - Etudes**

Bilan annuel

Etude d'implantation

Etude de merchandising

Plan média

Etude financière

Etude management

Mémoire/Implantation univers

#### **Module 6 - Outils de valorisation professionnelle**

Langues

Informatique (Word, Power point, sphinx, Internet)

Informatique (Excel)

Communication

Technique de recherche d'emploi

Présentation enseignes / salons

Journées fabricants

Dispositif formation

## Les conditions d'admission

### Prérequis

Le candidat doit pouvoir attester d'un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

→ Niveau d'entrée : BAC ↔ Niveau de sortie : BAC+2

### Modalités d'entrée

Tests et entretien de motivation.

## Le parcours de formation

### Type de parcours

Présentiel

### Modalités d'évaluation

La certification comporte 4 types de composantes d'évaluation : - Epreuves sur table dans les 4 pôles de compétences fondamentales : pôle "Techniques produits et matériels", pôle "Techniques commerciales et marketing", pôle "Gestion". pôle "Management" - Mises en situation reconstituées en atelier : pour les principaux types de produits Sport, pour les techniques de ventes et communication, pour les situations d'animation, supervision et management d'équipes. - Etude de cas : implantation d'un magasin de sport/marque évalué à l'écrit et à l'oral - Evaluation professionnelle par le tuteur des stages en entreprise.

### Diplôme obtenu

Attestation de formation

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 18/09/2019

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale

option spécialisée

Code CPF : 247608

Code RNCP : 23827

## Contacts



**CHERREY Valérie**

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729  
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper  
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

