

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.

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

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

2 Années dont 1351 Heures en centre 2289 Heures en entreprise

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

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

29000 Quimper

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

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 4

↪ **Niveau de sortie** : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Tests et entretien de motivation.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

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

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

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.

Perspectives métiers

Chef de rayon sport Assistant Manager magasin de sport Manager/Responsable magasin sport Attaché commercial, promoteur des ventes en articles de sport

Date et mise à jour des informations : 08/01/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Les sessions



Quimper

- Nous contacter

Contact



CHERREY Valérie

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA Business School - 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 - alternance@emba-bs.com - <https://www.emba-bs.com/>

