



- ▶ Commerce
- ▶ Distribution
- ▶ Vente
- ▶ Marketing


GROUPE IGS
L'UNIVERSITÉ PROFESSIONNELLE
INTERNATIONALE



▶ LICENCE PROFESSIONNELLE Management du Point de Vente

Contrat ou période de Professionnalisation

▶ Pour quels métiers ?

Cette formation a pour objet de préparer aux métiers de **l'encadrement en point de vente**.

Elle permet l'accès direct à la fonction de direction de **point de vente de petite et moyenne surface**, avec évolution vers des fonctions **opérationnelles** au sein des **magasins plus grands ou pour un ensemble de magasins** (chef de secteur, chef des ventes, directeur régional...), ou vers des **fonctions stratégiques** en région ou au niveau national pour occuper des postes au sein des services achats, marketing, ressources humaines, comptabilité ou logistique.

A l'issue de leur formation, et selon les enseignes et la surface du magasin, les titulaires de la licence professionnelle « Management du Point de Vente » sont intégrés en point de vente en tant que **Responsable adjoint de point de vente / responsable univers / responsable de rayon**.

Ils sont **évolutifs en magasin** sur les postes de **directeur / responsable / manager** de point de vente ou, pour un **réseau de magasins**, en tant que chef des ventes, responsable de secteur, directeur régional, ou bien en **direction nationale** de réseaux de distribution, en tant qu'acheteurs, merchandiseurs, chargé de marketing enseigne ou de promotion des ventes...

▶ Quelles missions en entreprise ?

Vente - Relation clients

- Vente conseil et Animation sur le rayon
- Merchandising

Gestion des rayons

- Approvisionnement et Gestion des stocks
- Optimisation de la rentabilité du rayon
- Implantation et suivi des actions promotionnelles
- Mise en place de la communication (ILV, PLV...)
- Gestion des moyens et des équipements

Gestion Financière et Administrative

- Suivi du chiffre d'affaires et de la rentabilité du rayon
- Respect des objectifs et suivi des résultats

Management de l'équipe commerciale

- Recrutement / Intégration des nouveaux entrants
- Organisation du travail et gestion du temps (présences, plannings, congés...)
- Animation de l'équipe (motivation, point hebdomadaire, gestion des conflits...)
- Application de la législation (règlement, convention, droit...)

▶ Le programme de formation

Savoir gérer

- Gestion comptable et budgétaire
- Contrôle de gestion
- Logistique d'approvisionnement
- Droit de la consommation et de la concurrence
- Informatique

Savoir vendre

- Connaissance de la distribution
- Mercatique du point de vente
- Droit de la distribution
- Comportement du consommateur
- Relation clients

Savoir manager

- Relations humaines
- Organisation
- Droit social

Développement personnel

- Anglais
- Expression / Culture générale

Projet tutoré

Activité professionnelle (écrit + soutenance orale du rapport d'activité / évaluation de l'apprenant par l'entreprise)

Bienvenue dans votre avenir



► Contrat de professionnalisation - Mode d'emploi

Public concerné / Pré-requis

- Bac +2 validé
- Jeune de moins de 26 ans ou 26 ans et plus si demandeur d'emploi
- Salarié en poste en entreprise dans le cadre d'une période de professionnalisation

Durée / Rythme d'alternance

- Durée : 12 mois avec 550 heures de formation
- Alternance pratiquée : en moyenne 3 jours de formation au CIEFA toutes les 2 semaines

Rémunération

A défaut de dispositions conventionnelles plus favorables, la rémunération correspond aux montants bruts suivants :

De 16 à moins de 21 ans	De 21 à moins de 26 ans	26 ans et plus
55 % du SMIC*	70 % du SMIC*	85 % du minimum conventionnel sans être inférieur à 100% du SMIC

* Salaire majoré de 10 points pour les candidats au moins titulaires d'un Bac Pro, d'un titre ou d'un diplôme professionnel de même niveau.

Les avantages pour l'employeur

- Prise en charge totale ou partielle par un OPCA des frais de formation du salarié (actions de formation, d'évaluation et d'accompagnement). Prise en charge totale de la formation tuteur, ainsi que des dépenses liées à l'exercice de la fonction tutorale (selon les accords de branches).
- Pendant toute la durée de son contrat de professionnalisation, le salarié n'est pas pris en compte dans l'effectif de l'entreprise (sauf en ce qui concerne la tarification de la cotisation accidents du travail).
- Bénéfice de la réduction des cotisations patronales (réductions loi Fillon).

► Les services "plus" du CIEFA

Pour les candidats :

- Bilans individuels
- Suivi adéquation métier-compétences, orientation
- Accompagnement individualisé jusqu'au placement en entreprise
- Suivi élaboration attestations de compétences
- Préparation à l'élaboration du rapport d'activités professionnelles et du mémoire

Pour les entreprises :

- Diagnostic des besoins en recrutement et formation
- Proposition d'une solution alternance adaptée
- Présélection des candidats en fonction du profil souhaité
- Formation et accompagnement des tuteurs



► Modalités d'admission au CIEFA

- Présélection des dossiers de candidature
- Tests psychotechniques orientés métiers
- Entretien de motivation

► Autres dispositifs de financement, nous consulter.



Contact

Service des Inscriptions - 01 40 38 50 89 - ciefa2@groupe-igs.fr

Service Relations Entreprises - 01 40 38 50 80 - relationsentreprises@groupe-igs.fr

www.ciefa.com

