

Gestionnaire commercial - spécialisé sport

GCS

DIPLÔMANTE

PRÉSENTIEL

Objectifs de formation

A 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.

Infos pratiques

Durée

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

Tarif(s)

Alternance : formation gratuite
et rémunérée

Contacts

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 (Niv. 4) ↔ Niveau de sortie : BTS, BAC+2 (Niv. 5)

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

Modalités d'entrée

Tests et entretien de motivation.

Perspectives métiers

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

FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale option spécialisée

Code CPF : 247608

Code RNCP : 23827

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

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