



GESTIONNAIRE COMMERCIAL SPORT

OBJECTIFS

Vous apprendrez les techniques de vente, de gestion d'exploitation, le marketing et le merchandising ainsi que le management et la technicité des articles de sport. Au quotidien, cela se traduit par : gérer et animer une équipe de vendeurs, mettre en place des opérations commerciales, faire progresser le chiffre d'affaires du rayon et du magasin selon la réglementation du commerce, décliner la stratégie dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise.

MÉTIERS

Vendeur conseiller sport
Responsable de rayon
Animateur commercial
Manager d'équipe
Responsable de boutique

ORGANISATION

PUBLIC

Être titulaire d'un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé.

SPÉCIFICITÉS

Classe multi-enseignes de sport
Classe mono-enseigne de sport

VALIDATION

La formation GCS permet d'obtenir un Titre bac+2 (niveau III) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles et reconnu par l'État.

LIEU DE FORMATION

EMBA - Antenne CNPC Bretagne

MODALITÉS ET FINANCEMENT

2 ans de formation en alternance en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou période de professionnalisation. Les frais de formation sont pris en charge par un OPCA ou par la taxe d'apprentissage. D'autres financements sont possibles selon votre statut, nous consulter.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultants/formateurs, experts technique, ayant une solide expérience professionnelle en lien avec la thématique enseignée, garantissant une expertise, couplée d'une maîtrise des techniques pédagogiques.

PROGRAMME

MARKETING

Produit - Prix
Distribution - Communication

MERCHANDISING

Les concepts
Techniques d'étalage et de présentation marchande

GESTION ET EXPLOITATION D'UN MAGASIN DE SPORT

Gestion commerciale
Gestion comptable
Gestion financière
Gestion budgétaire et prévisionnelle
Achat

LE MARCHÉ DU COMMERCE DU SPORT

Données quantitatives et qualitatives du marché

LANGUE ÉTRANGÈRE / Anglais

TECHNIQUES DE MANAGEMENT

Management humain et stratégique
Journées distributeurs et fabricants
Présentation enseignes et recrutement
Salons professionnels

TECHNIQUES COMMERCIALES

Techniques de vente, de négociation,
Techniques de communication

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET SOCIAL

Droit des sociétés, droit du travail, droit commercial
Législation des prix
Ressources humaines

TECHNIQUES PRODUITS SPORT

Sports de raquettes, ski, surf, cycle
Chaussure, textile, fitness, diététique
Golf, outdoor, sports collectifs, etc.

CALENDRIER

1351h de formation en contrat d'apprentissage ou 987h en contrat de professionnalisation sur 2 ans.

CNPC



YOHANN, ÉTUDIANT

Issu d'un Bac Professionnel Restauration, je réalise que ce secteur d'activité ne m'intéresse pas. Je m'oriente donc vers la filière Gestionnaire Commercial Sport à l'EMBA car le rythme d'alternance me permet de débiter une activité professionnelle en lien avec le secteur que j'étudie et qui me passionne depuis toujours : le sport !
Chaque jour j'apprends quelque chose, je gagne en autonomie, expérience, maturité et responsabilités ! Le système de l'alternance est vraiment très intéressant pour un étudiant qui souhaite se former et mettre en application la théorie !

CONTACT

02.98.10.16.01

Valérie CHERREY
valerie.cherrey@bretagne-ouest.cci.bzh

Loëzia MAZEYRAT
loezia.mazeyrat@bretagne-ouest.cci.bzh

EMBA
Ecole de Management Bretagne Atlantique

une école supérieure

CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST