

ATTACHÉ COMMERCIAL : titre de niveau III ayant, comme tous les titres du Ministère du Travail, une valeur nationale et interprofessionnelle

Le métier préparé

Descriptif de l'emploi :

Le(a) gestionnaire d'une unité commerciale et de distribution exerce des fonctions d'assistant manager de PME/PMI et est en charge des fonctions commerciales, des fonctions d'administration et/ou des fonctions commerciales. Il peut également avoir la responsabilité d'un centre de profit.

Ses activités principales sont les suivantes :

- ▶ Accueillir le client ;
- ▶ Détecter les besoins ;
- ▶ Présenter et promouvoir les produits/services et les articles complémentaires ;
- ▶ Conclure la vente et participer à la gestion de l'après-vente ;
- ▶ Pratiquer les techniques de vente à distance ;
- ▶ Réceptionner le produit ;
- ▶ Mettre le produit à disposition du client ;
- ▶ Gérer les stocks ;
- ▶ Être garant de l'application de la législation sociale dans l'entreprise ;
- ▶ Participer à l'élaboration de la politique d'achat et d'approvisionnement ;
- ▶ Participer à la gestion financière ;
- ▶ Manager sa propre activité ;
- ▶ Décliner la stratégie d'entreprise ;
- ▶ Constituer son équipe ;
- ▶ Piloter son équipe ;
- ▶ Évaluer les performances de son équipe ;
- ▶ Conduire un projet de développement ou de création d'entreprise ;
- ▶ Rechercher des axes de développement ;
- ▶ Concevoir un plan de développement commercial ;
- ▶ Promouvoir l'entreprise.

LES PUBLICS CONCERNÉS

Tout public (les jeunes de moins de 26 ans principalement)

Présentation du titre

Dispositifs mobilisés, variables selon les organismes :

- ▶ Apprentissage.
- ▶ Statut scolaire (élève ou étudiant).
- ▶ Apprentissage.
- ▶ Contrat de professionnalisation.
- ▶ Formation continue des salariés (CIF...).

Modalités pédagogiques :

- 1) Accès à la formation : dossier de candidature - tests (évaluation de niveau en mathématiques et français notamment) - entretien de motivation et de projet.
- 2) Réalisation de la formation : formation en alternance privilégiant l'approche métier.

La formation

Contenu

Le programme de la formation est établi par chaque institut ou centre de formation CCI sur la base de 4 blocs de compétences communs aux IPC/ECD :

- ▶ Commercialiser (vendre et négocier, promouvoir, élaborer un plan d'action commerciale).
- ▶ Gérer (gérer les flux, exploiter les données comptables).
- ▶ Manager (recruter, piloter une équipe).
- ▶ Développer ou créer un centre de profit (conduire un projet de création/reprise d'entreprise, élaborer un plan de marketing stratégique) complétés d'un cinquième bloc de compétences spécifiques « commerce et distribution ».

La formation (suite)

A titre d'illustration, l'ECD de Cherbourg-Octeville propose le programme suivant :

Module n°1 : commercialisation

- ▶ Marketing opérationnel (73,5 h).
- ▶ Techniques de vente (56 h).
- ▶ Techniques de vente à distance (28 h).
- ▶ Droit commercial (45,5 h).
- ▶ Communication interpersonnelle (14 h).
- ▶ Calculs commerciaux (14 h).
- ▶ Outils informatiques appliqués à l'activité commerciale (10,5 h).
- ▶ Négociation fournisseurs (28 h).

Module n°2 : gestion d'entreprise

- ▶ Comptabilité générale (42 h).
- ▶ Outils de gestion (49 h).
- ▶ Contrôle de gestion (21 h).
- ▶ Outils informatiques appliqués à la gestion - Excel (28 h).
- ▶ Droit du travail (31,5 h).
- ▶ Gestion des flux (14 h).

Module n°3 : management

- ▶ Recrutement (21 h).
- ▶ Les outils du management (77 h).
- ▶ Outils informatiques appliqués au management – power point (7 h).

Module n°4 : développement ou création d'un centre de profit

- ▶ Économie (21 h).
- ▶ Droit des sociétés (28 h).
- ▶ Marketing stratégique (98 h).
- ▶ Diagnostic et stratégie financière (59,5 h).
- ▶ Qualité (10,5 h).
- ▶ Outils informatiques appliqués au projet- Word (28 h).
- ▶ Conduite de projet (56 h).

Module n° 5 : Spécialisation Commerce Distribution

- ▶ Les circuits de distribution (14 h).
- ▶ Réception et stockage des marchandises (14 h).
- ▶ Les commandes (21 h).
- ▶ Merchandising (42 h).
- ▶ Étalage (21 h).
- ▶ Droit commercial (28 h).
- ▶ Anglais (81 h).
- ▶ Accompagnement du projet de création d'entreprise (18 h).

Durée de 1 100 heures sur 24 mois

La délivrance du titre

Modalités d'évaluation et de certification. La formation est validée par un système de contrôles continus et examens (associant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas) complété par un projet de création d'entreprise soutenu devant un jury de professionnels et une évaluation sur poste de travail en entreprise.

Part de chacune des composantes dans l'évaluation : contrôle continu (920 points / 1160), rapport et soutenance du projet de création d'entreprise (160 points / 1160), mise en situation professionnelle en entreprise (80 points / 1160).

Le jury est composé de 4 personnes au moins dont la moitié est extérieure à l'organisme.

Les composantes de la certification acquises sont valables pour une durée illimitée.

Qui contacter ?

► Au niveau national

L'ACFCI (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie) - Réseau des écoles du commerce et de la distribution (ECD)
18, rue Jean-Giraudoux - BP 3003
75773 Paris Cedex 16
Téléphone : 01 40 69 37 98 - Email : contact-ipc-ecd@acfc.cci.fr

► Au niveau régional

20 sites de préparation à la certification :

- **Basse-Normandie** (Cherbourg-Octeville)
- **Bretagne** (Rennes-Bruz)
- **Centre** (Bourges, Orléans, Montargis)
- **Corse** (Ajaccio)
- **France-Comté** (Besançon, Montbéliard)
- **Haute-Normandie** (Lillebonne)
- **Île-de-France** (Evry)
- **La réunion** (Saint Pierre)
- **Languedoc Roussillon** (Montpellier, Lodève, Ganges)
- **Limousin** (Limoges)
- **Lorraine** (Nancy)
- **Midi Pyrénées** (Tarbes)
- **Nord-Pas-de-Calais** (Hautmont)
- **PACA** (Toulon)
- **Picardie** (Amiens)

Sources d'information :

Pour les régions non couvertes par la programmation 2007/2008, votre délégation régionale Intergros peut vous accompagner dans la recherche de nouveaux prestataires.