

G

C

I

F



PRÉSENTATION DU GCIF

JE VOUS SOUHAITE
A TOUS QUE VOTRE
FORMATION SOIT LE
DÉBUT DE VOTRE
HISTOIRE
PROFESSIONNELLE

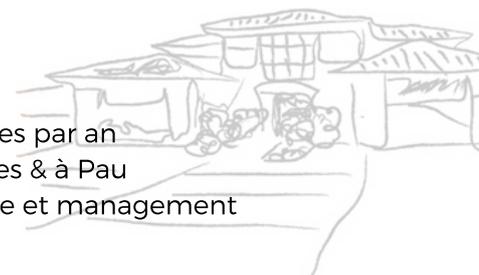


Coralie Vidal
Directrice du GCIF

*"Si l'on brille avec l'esprit,
avec du sens on réussit"*
prov. latin

LE GCIF

- Existe depuis 1995
- Forme plus de 250 personnes par an
- Centre de formation à Bègles & à Pau
- Spécialiste commerce, vente et management
- Niveau BEP à BAC +2
- Une pédagogie innovante
- Une équipe à votre écoute
- Un centre de formation à taille humaine
- Deux magasins écoles
- Un escape game relatif à la vente



- Des ateliers de confiance en soi
- Une pédagogie innovante
- Une équipe à votre écoute
- Un suivi personnalisé
- Des événements comme la Business Week

L'ALTERNANCE

- Des ateliers coaching d'aide à la recherche d'alternance
- Placement à 81% des alternants par nos soins
- Un formateur référent
- Des examens blancs
- 83 % de réussite aux examens
- 88 % de stagiaires satisfaits
- 150 postes d'alternance à pourvoir



Taux de réussite de l'alternance*

- ECM - Niveau 3 84 %
- RR - Niveau 4 79 %
- VCM - Niveau 4 86 %
- MUM - Niveau 5 80 %

*Résultats de l'année 2020

PARTENAIRES

NOS LABELS



NOTRE ÉQUIPE

SERVICE AMINISTRATIF



BENEDICTE MAHEO

ASSISTANTE PEDAGOGIQUE



YASMINE SALLAMI

ASSISTANTE DE GESTION



**CORALIE VIDAL
DIRECTRICE**

SERVICE COMMERCIAL RECRUTEMENT



FABIENNE TASSU

RESPONSABLE POLE ALTERNANCE



CAMILLE LETELLIER

CHARGÉE DE RELATION ENTREPRISE

GCIF PAU



MARIE VIDAL

RESPONSABLE D'AGENCE



MANON SAUTIE

ASSISTANTE RH

SERVICE PÉDAGOGIQUE



MARIE-PIERRE GERST

COORDINATRICE PÉDAGOGIQUE



LUCIE RODRIGUEZ

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

SERVICE MARKETING



VIVIEN VIDAL

CHARGÉ DE COMMUNICATION

NOS FORMATEURS RÉFÉRENTS



GÆL GAUDRY

Spécialiste de la grande distribution



NATHALIE RIZZATO

Spécialiste conseil & vente



ERIC JEGOU

Spécialiste gestion & management



SANDRINE GHARBI

Spécialiste management



NOS BTS

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

NIVEAU 5 - BAC +2

BTS MCO

MANAGER COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Vous avez le sens des responsabilités, un attrait pour le conseil, le travail en équipe et le challenge ?

Le BTS MCO Manager Commercial opérationnel est fait pour vous !

LE DIPLÔME

- Formation : Contrat d'apprentissage & professionnalisation
- Début de la formation : Septembre 2021
- Durée : 2 ans
- Rythme : 35h/semaine - 2 jours par semaine au centre
- Niveau validé : 5 (Bac +2)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau Bac ou équivalent
- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Mettre en place la communication commerciale
- Marketing digital, omni-canal et cross-canal
- Réaliser des études commerciales
- Digitaliser les points de ventes
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances
- Manager l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs

MODULES GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Synthétiser des informations
- Langue vivante étrangère 1 (Niveau B2)
 - Production écrite
 - Compréhension orale

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Conseiller et vendre
- Animer la relation client
- Dynamiser l'offre commerciale
- Encadrer les équipes
- Mettre en place des actions de promotion
- Digitaliser l'offre commerciale
- Analyser les indicateurs de vente



LES DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente et de service
- Chargé de clientèle
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale
- Responsable de drive
- Second de rayon



“ Tu trouveras au GCIF une équipe pédagogique à ton écoute et qui t'accompagne. Le rythme de l'alternance est intense, je sens que je progresse aussi bien en entreprise, qu'au centre de formation. ”

**Agathe - BTS MCO
Promotion 2020/2022**

BTS NDRC NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Vous aimez le challenge, vous savez convaincre et mettre en place des actions commerciales à long terme ?

Le BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client est fait pour vous !

LE DIPLÔME

- Formation : Contrat d'apprentissage & professionnalisation
- Début de la formation : Septembre 2021
- Durée : 2 ans
- Rythme : 35h/semaine - 2 jours par semaine au centre
- Niveau validé : 5 (Bac +2)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau Bac ou équivalent
- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral
- Permis B

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Veille et expertise commerciales
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Créer et animer un réseau de vente directe
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Maîtriser la relation client omnicanale
- Dynamiser un site e-commerce
- Développer la relation client en e-commerce
- Organiser et animer un événement commercial
- Evaluer les performances commerciales

MODULES GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Economie et droit
- Langue vivante étrangère 1 (Niveau B2)
 - Production écrite
 - Compréhension orale

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Animation d'opération de prospection
- Gestion de portefeuille client
- Rendez-vous professionnel
- Organisation d'opérations commerciales
- Élaboration d'un diagnostic client
- Proposition, négociation et vente d'une offre personnalisée
- Reporting de l'activité commerciale



LES DÉBOUCHÉS

- Négociateur-trice
- Technico-commercial-e
- Brand ambassador
- Animateur-trice commercial-e
- Conseiller-ère à distance
- Chargé-e d'affaire
- Commercial-e web e-commerce



TITRES

PROFESSIONNELS

NIVEAU 3 À 5 - CAP À BAC+2

TITRE PROFESSIONNEL MUM

MANAGER D'UNITÉ MARCHANDE

Vous avez envie de diriger une équipe afin d'atteindre vos objectifs, vous aimez diriger des projets ?

Le titre professionnel Manager d'Unité Marchande est fait pour vous !

LE DIPLÔME

- Formation : Contrat d'apprentissage & professionnalisation
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 18 mois
- Rythme : 35h/semaine - 1 jour par semaine au centre
- Niveau validé : 5 (Bac +2)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau Bac ou équivalent
- Expérience dans le commerce
- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Cérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produit de l'unité marchande
- Réaliser le merchandisage
- Développer les ventes de services et produits
- Etablir les prévisions économiques et financières
- Analyser les résultats économiques
- Bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande
- Recruter et intégrer un collaborateur
- Planifier et coordonner l'activité de l'unité marchande
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion des stocks
- Pilotage de l'offre produit
- Réalisation du merchandisage
- Développement des ventes
- Analyse des résultats
- Planification et coordination de l'unité marchande



LES DÉBOUCHÉS

- Manager de rayon
- Manager d'espace commercial
- Responsable / animateur
- Manager d'univers commercial
- Chef de rayon
- Gestionnaire de centre de profit
- Responsable de point de vente



“ Une formation riche et complète qui m'a permis de me responsabiliser et de trouver le métier que je cherchais. ”

Alexandra
Diplômée titre pro MUM

**TITRE
PROFESSIONNEL** **NTC** **NÉGOCIATEUR
TECHNICO-COMMERCIAL**

Vous voulez acquérir des connaissances dans le milieu commercial? Vous aimez conseiller, convaincre et vendre?

Le Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial est fait pour vous!

LA CERTIFICATION

- Formation : Contrat d'apprentissage & professionnalisation
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 18 mois
- Rythme : 35h/semaine
- Niveau validé : 5 - BTS
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac ou équivalent
- Anglais : Niveau A2
- Expérience dans la vente

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Présenter une offre et une solution technique
- Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Stratégie de commercialisation
- Négociation - Vente
- Anglais

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Accueillir et conseiller la clientèle
- Rendez-vous professionnel
- Recherche des besoins et attentes
- Entretien et négociation
- Organisation d'opérations commerciales
- Développement de portefeuille client
- Veille concurrentielle
- Analyse et reporting de l'activité commerciale



LES DÉBOUCHÉS

- Technico-commercial-e
- Chargé-e d'affaires
- Chargé-e de développement commercial
- Commercial-e
- Vendeur-se



**TITRE
PROFESSIONNEL**

VCM

**VENDEUR CONSEIL
MAGASIN**

Vous voulez contribuer à l'animation d'un point de vente, vous avez le sens du conseil et vous aimez convaincre?

Le Titre professionnel Vendeur Conseil Magasin est fait pour vous!

LE DIPLÔME

- Formation : Contrat d'apprentissage & professionnalisation
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 14 mois
- Rythme : 35h/semaine - 1 jours par semaine au centre
- Niveau validé : 4 (Bac)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Appliquer la politique commerciale de l'entreprise
- Développer sa connaissance des produits
- Contribuer à l'animation de l'espace de vente
- Assurer une veille concurrentielle
- Acquérir les techniques de vente
- Participer à la gestion des flux de marchandise
- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Valoriser l'offre commerciale
- Suivre les plannings du point de vente, le plan promotionnel et les périodes de publicité
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Mener un entretien de vente
- Gestion des stocks
- Contribution à la tenue et l'animation de l'espace de vente
- Réalisation du merchandisage
- Prise en compte des objectifs
- Assurer une veille sur les produits et services
- Encaissement



LES DÉBOUCHÉS

- Vendeur-se
- Responsable adjoint-e
- Conseiller-ère de vente
- Assistant-e commercial
- télé-conseiller-ère
- Assistant-e administration des ventes
- Chargé-e de clientèle

“ Grâce à ce titre professionnel, j'ai pu acquérir les compétences nécessaires pour réaliser mes projets. J'ai récemment obtenu mon titre puis j'ai continué sur un titre MUM. ”



Benjamin - Ancien VCM

**TITRE
PROFESSIONNEL**

AMUM

**ASSISTANT MANAGER
D'UNITÉ MARCHANDE**

Vous voulez contribuer à l'animation d'un point de vente, vous avez le sens de l'organisation et vous avez vocation à diriger une équipe?

Le Titre professionnel Assistant Manager d'Unité Marchande est fait pour vous!

LA CERTIFICATION

- Formation : Continue
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 10 mois dont 9 semaines de stage
- Rythme : 35h/semaine
- Niveau validé : 4 (Bac)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Développer l'efficacité commerciale dans un environnement omnicanal
- Gérer l'approvisionnement de l'espace de vente
- Réaliser le merchandising
- Développer les ventes en prenant en compte le parcours d'achat du client
- Analyser les objectifs commerciaux, les indicateurs de performances de l'espace de vente et proposer des ajustements à sa hiérarchie
- Animer l'équipe d'un espace de vente
- Organiser l'activité de l'équipe et s'assurer de la réalisation des différentes tâches attribuées
- Contribuer à l'intégration de nouveaux membres de l'équipe et à la formation de l'équipe
- Mobiliser les membres de l'équipe au quotidien

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Organisation de l'espace de vente
- Organisation et coordination de l'activité des membres de l'équipe
- Gestion des stocks
- Contribution à la tenue et l'animation de l'espace de vente
- Analyse des indicateurs de performance
- Encaissement



LES DÉBOUCHÉS

- Vendeur-se
- Responsable adjoint-e
- Conseiller-ère de vente
- Assistant-e commercial
- télé-conseiller-ère
- Assistant-e administration des ventes
- Chargé-e de clientèle



**TITRE
PROFESSIONNEL**

ECM

**EMPLOYÉ COMMERCE
MAGASIN**

Vous avez le sens de l'organisation, du détail et vous aimez accompagner le client dans son parcours d'achat?

Le Titre professionnel Employé commerce en magasin est fait pour vous!

LE DIPLÔME

- Formation : Contrat d'apprentissage & professionnalisation
- Début de la formation : Entrée & sortie permanente
- Durée : 12 mois
- Rythme : 35h/semaine - 1 jours par semaine au centre
- Niveau validé : 3 (BEP/CAP)
- Modalités : Présentiel - Distanciel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Participation à une réunion d'information
- Test écrit
- Entretien oral

CONTENU DE LA FORMATION

MODULES PROFESSIONNELS

- Approvisionner un rayon ou un point de vente
- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Procéder à l'encaissement des différents types de paiements
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks dans un rayon
- Accueillir renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Maintenir le rayon dans un état marchand
- Enregistrer les marchandises vendues
- Vérifier la conformité de la livraison

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Organiser l'espace de stockage
- Préparation des marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion des stocks d'un rayon
- Accueillir, renseigner, servir le client
- Encaissement



LES DÉBOUCHÉS

- Employé-e libre-service
- Caissier-ère
- Employé-e commercial-e
- Employé-e en approvisionnement de rayon
- Hôte-sse de caisse
- Vendeur-se en alimentation
- Responsable de caisse libre-service



“Très belle formation. Grâce à mes différents stages, j'ai acquis une expérience significative en grande distribution”

CONTACTEZ NOUS



5, Rue Jacqueline Auriol
33130 Bègles

8h30-12h30
13h30-17h30

05.56.69.95.96

alternance@gcif.fr

www.gcif.fr

Suivez-nous sur nos réseaux

