

G

C

I

F



# PRÉSENTATION DU GCIF

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

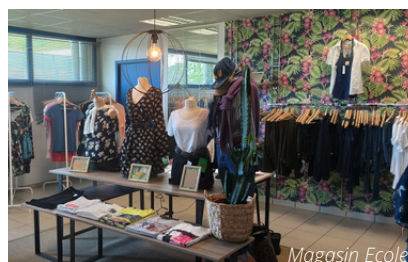


**Coralie Vidal**  
Directrice du GCIF

*"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

- Gérer 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

