

Dossier de Presse

Partout en France à travers 90 CCI,
NEGOVENTIS propose des formations
dans les métiers commerciaux
tout au long de la vie, pour tous les publics.

Contact Presse :

Agence MCM

Marie-Claude Zitrone

mc.zitrone@agence-mcm.com

Tél. : 06 84 97 20 68

Février 2014

→ **NEGOVENTIS**

La formation tout au long de la vie, partout en France

Lancé en janvier 2010, **NEGOVENTIS** propose huit cycles de formation à travers 90 Chambres de Commerce et d'Industrie du territoire métropolitain et d'Outre-Mer. Spécialisés en métiers du commerce, de la vente et de l'hôtellerie-restauration, ils s'adressent à tout public (adultes et jeunes), quel que soit le niveau de formation initiale.

• Les acteurs

NEGOVENTIS réunit 90 Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), le réseau est animé par CCI France.

Les objectifs : simplifier et renforcer

L'objectif de **NEGOVENTIS** est triple :

- répondre aux besoins des entreprises en simplifiant l'offre de formation et en proposant des formations adaptées à leurs besoins,
- favoriser l'insertion professionnelle en proposant des formations qualifiantes accessibles à tous,
- permettre une meilleure lisibilité des formations offertes par les CCI, en limitant le nombre de sigles.

• Des formations tout public

Le réseau **NEGOVENTIS** forme 4 700 personnes par an :

- 1 900 jeunes (apprentis, étudiants),
- 2 800 adultes (demandeurs d'emploi, formation continue, congé individuel de formation, contrats de professionnalisation).

NEGOVENTIS propose des formations adaptées au marché, quel que soit l'âge et le niveau initial des apprenants. Les formations du réseau s'adressent aux salariés, aux demandeurs d'emploi, aux étudiants, aux apprentis.

En phase avec le contexte actuel d'évolution du marché, elles préparent à des niveaux Bac, Bac +2 et Bac +3 et s'inscrivent dans le nouveau schéma de la formation initiale (Licence, Master, Doctorat).

• Des métiers du commerce, de la vente et de l'hôtellerie-restauration

Les huit cycles de formation sont répartis en trois filières métiers :

- les métiers du commerce et de la vente (développeurs commerciaux, gestionnaires commerciaux en magasin),
- les métiers du commerce international,
- les métiers de l'hôtellerie-restauration (gestionnaires d'hôtel, restaurant et établissement touristique).

Créé avec les professionnels, par les CCI, chaque cycle a pour vocation de favoriser une insertion professionnelle rapide sur le marché du travail.

01	NEGOVENTIS, UNE STRATÉGIE GAGNANTE	4
	Un maillage territorial fort	4
	CCI France et NEGOVENTIS	4
	La garantie de formations de qualité, adaptées au marché	4
02	LES PLUS DU RÉSEAU NEGOVENTIS.....	5
	Pour les entreprises : une réelle boîte à outils	5
	Zoom sur le questionnaire de positionnement.....	5
	Pour les institutionnels : une gestion structurée.....	5
	Pour les demandeurs d'emploi : le retour à l'emploi	6
	Pour les jeunes et les familles : une insertion professionnelle facilitée	6
	Zoom sur la formation continue	6
03	LES HUIT CYCLES DE FORMATION NEGOVENTIS	7
	8 formations = 8 métiers	7
04	NEGOVENTIS EN CHIFFRES	8
05	ANNEXES.....	9
	Huit cycles de formation	9
	• Métiers du commerce et de la vente.....	9
	- VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL	9
	- GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE, OPTION GÉNÉRALISTE OU SPÉCIALISÉE	10
	- ATTACHÉ COMMERCIAL.....	11
	- RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	12
	- RESPONSABLE MANAGER DE LA DISTRIBUTION	13
	- RESPONSABLE EN COMMERCE INTERNATIONAL	14
	• Métiers de l'hôtellerie-restauration	15
	- ASSISTANT MANAGER TOURISME-HÔTELLERIE-RESTAURATION	15
	- RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT TOURISME - HOTELLERIE - RESTAURATION	16
	Glossaire	17
	Contacts NEGOVENTIS	17

NEGOVENTIS permet de regrouper des formations déjà reconnues pour offrir aux entreprises, au public et aux institutionnels une meilleure lisibilité.

→ Un maillage territorial fort

Inscrite dans leur loi constitutive, la formation constitue l'une des missions fondamentales des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) qui ont développé leurs premières écoles de commerce dès le XIX^{ème} siècle.

Elles gèrent aujourd'hui 540 établissements de formation pour 100 000 apprenants à des métiers majoritairement commerciaux.

NEGOVENTIS rallie désormais 90 CCI dans leurs démarches de formation en regroupant et remplaçant les réseaux IFV et IPC-ECD qui bénéficiaient déjà d'une reconnaissance forte.

→ CCI France et NEGOVENTIS

Etablissement public à caractère administratif, CCI France représente le réseau des 127 CCI qui maillent le territoire national. Son Président, André MARCON, a délégué la présidence du réseau NEGOVENTIS au Président de la CCI du Maine-et-Loire : Eric GROUD.

Issu du monde de l'entreprise, Eric GROUD renforce, à travers NEGOVENTIS, l'adéquation entre la formation professionnelle et les besoins réels du marché.

Chaque année NEGOVENTIS rassemble, à l'occasion de son conseil de perfectionnement, des chefs d'entreprise pour analyser l'évolution du marché et réfléchir aux besoins en matière de formation. Ceux-ci ont notamment souhaité que la distinction entre les métiers commerciaux "sédentaires" et "itinérants" soit estompée au profit d'une approche plus globale des besoins en commerciaux des entreprises.

NEGOVENTIS est issu de cette réflexion.

→ La garantie de formations de qualité, adaptées au marché

Les cycles de formation NEGOVENTIS :

- proviennent des demandes des CCI et/ou de propositions émises par le conseil de perfectionnement NEGOVENTIS,
- correspondent à la nomenclature, aux modalités de formation et d'admission définies par NEGOVENTIS,
- sont enregistrés au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), porté par CCI France (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie) au niveau national,
- font l'objet d'une remise à l'apprenant d'un diplôme reconnu par l'Etat, cosigné par la CCI du lieu de formation et le Président de CCI France.

A travers une gamme de formations “métiers” pragmatiques dispensées sur tout le territoire, le réseau répond aux besoins des entreprises, des institutionnels comme aux demandeurs d’emploi, aux jeunes et aux attentes de leurs familles.

Pour les entreprises : une réelle boîte à outils

NEGOVENTIS s’adresse aux entreprises tant pour le recrutement de jeunes que pour la formation de ses salariés.

• Recrutement :

- C’est l’assurance de jeunes collaborateurs ayant suivi une formation adaptée aux besoins des métiers du commerce, de la vente et de l’hôtellerie-restauration partout en France, puisque créée avec et pour les professionnels (cf. CCI France et NEGOVENTIS).
- Des jeunes déjà intégrés dans l’entreprise à travers les voies d’accès en “contrat de professionnalisation” et “apprentissage”.

• Formation continue :

- Des formations en phase avec les besoins réels de l’entreprise.
- Une durée de formation modulable en fonction de la compétence réelle de l’apprenant évaluée à travers un questionnaire de positionnement (diplômes, qualification, expérience terrain, savoir-faire personnel, etc.).

Zoom sur le questionnaire de positionnement

Exemple : Bertrand travaille depuis 2 ans comme responsable d’un magasin de luminaires en Haute-Savoie. Son entreprise lui propose une formation pour renforcer ses compétences en tant que Gestionnaire d’Unité Commerciale.

Bertrand est passionné par l’informatique. Son questionnaire de positionnement révèle ses compétences en la matière et le dispense ainsi du module bureautique de 80 heures.

- Une absence réduite de Bertrand pour son entreprise
- Une formation réellement adaptée à ses besoins
- Un coût de formation adapté pour l’entreprise et les organismes financeurs

Pour les institutionnels : une gestion structurée

- Les formations aux métiers du commerce, de la vente et de l’hôtellerie-restauration, proposées par des CCI, sont toutes regroupées au sein de NEGOVENTIS.
- L’offre du réseau est large et complémentaire.
- En fonction des publics, les huit cycles de formation peuvent être déclinés sur des durées courtes ou plus longues (de 1 an à 2 ans).

Pour les demandeurs d'emploi : le retour à l'emploi

- 75 % des demandeurs d'emploi qui suivent une formation NEGOVENTIS retrouvent un emploi dans les six mois consécutifs à leur sortie*.
- Adaptés aux besoins des entreprises, les cycles de formation sont construits avec le concours des entreprises ressortissantes des CCI.
- Quel que soit leur niveau initial, ils ont accès aux formations du réseau qui tiennent compte de leurs compétences réelles (Cf. Zoom sur le questionnaire de positionnement).

Pour les jeunes et les familles : une insertion professionnelle facilitée

Au total 1 900 jeunes sont actuellement formés par le réseau NEGOVENTIS.

Intéressés par les métiers du commerce, de la vente, de l'hôtellerie-restauration, les jeunes qui suivent les formations NEGOVENTIS peuvent être :

- Etudiants,
- Apprentis,
- Stagiaires en contrat de professionnalisation.

Autant de dispositifs qui facilitent l'immersion en entreprise et favorisent une insertion professionnelle rapide et réussie.

Apprentis ou en contrats de professionnalisation, les jeunes jouissent d'une rémunération calculée en fonction de l'âge et du niveau de formation.

Zoom sur la formation continue

Elle regroupe :

- les contrats de professionnalisation,
- la formation pour les personnes en projet peut être financée par le Pôle Emploi, le Conseil Régional ou les organismes financeurs,
- la formation continue pour les salariés.

La formation continue représente 60 % des inscrits (enquête 2013 réalisée avec l'ensemble des membres du réseau).

*Enquête CCI France 2013

LES HUIT CYCLES DE FORMATION NEGOVENTIS

De niveau Bac à niveau Bac + 3, le réseau NEGOVENTIS propose une large palette de formations métiers partout en France.

Les 8 cycles de formation proposés sont enregistrés au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) après examen de la Commission Nationale des Certifications Professionnelles (CNCP).

C'est le Ministre en charge de l'emploi et de la formation professionnelle qui décide, sur proposition d'un avis de la CNCP, de leur enregistrement au répertoire.

Le diplôme reconnu par l'Etat atteste d'une qualification, c'est-à-dire des capacités à réaliser des activités professionnelles dans le cadre de plusieurs situations de travail à des degrés de responsabilité définis au moyen d'un référentiel.

Au total, avec les 90 CCI du réseau, NEGOVENTIS propose 230 offres de formation à travers l'ensemble du territoire métropolitain et d'Outre-Mer.



8 formations = 8 métiers

Les métiers du commerce et de la vente :

- Vendeur conseil en unité commerciale : Niveau IV (Bac)
- Gestionnaire d'unité commerciale, option généraliste ou spécialisée : Niveau III (Bac + 2)
- Attaché commercial : Niveau III (Bac + 2)
- Responsable de développement commercial / Responsable comptes-clés : Niveau II (Bac + 3)
- Responsable manager de la distribution : Niveau II (Bac + 3)
- Responsable en commerce international : Niveau II (Bac + 3 / 4)

Les métiers de l'hôtellerie-restauration :

- Assistant manager Tourisme-Hôtellerie-Restauration : Niveau III (Bac + 2)
- Responsable d'un centre de profit Tourisme - Hôtellerie- Restauration : Bac + 3

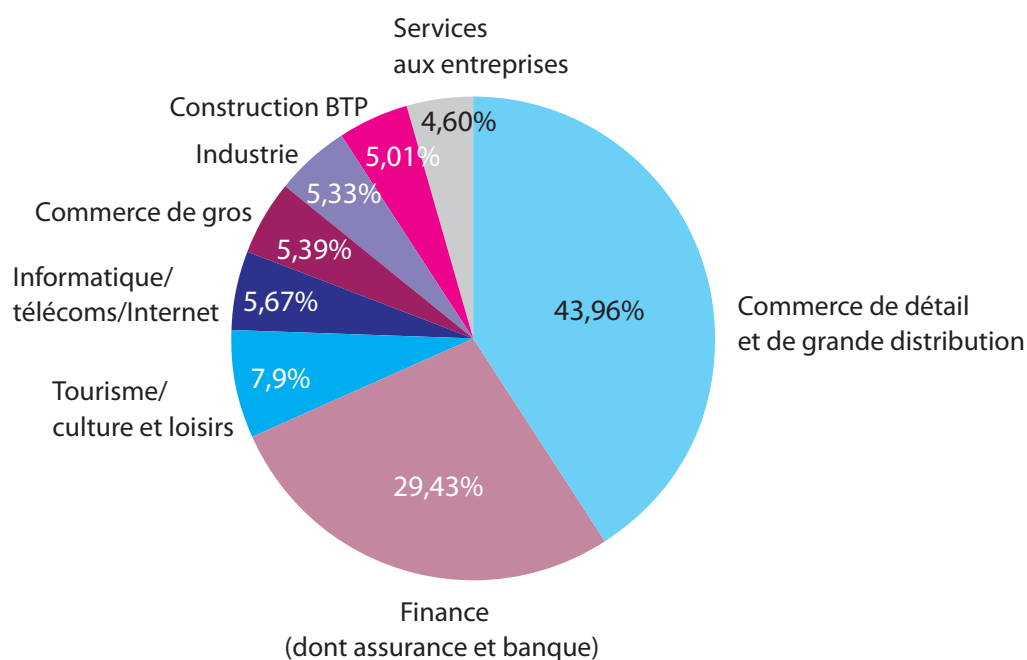
230 formations réparties sur le territoire métropolitain et d'outre-mer.

Près de **4 700 personnes formées** chaque année partout en France*.

75% des demandeurs d'emploi qui suivent une formation **NEGOVENTIS** retrouvent un emploi dans les six mois consécutifs à leur sortie.

Parcours professionnel

Secteurs d'activité – moyenne à la sortie de la formation et un an après*



 **Huit cycles de formation**

• **Métiers du commerce et de la vente**

VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL



- **Niveau de sortie** : Bac
- **Reconnaissance** : Diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau IV
- **Missions** :

Le vendeur conseiller commercial collecte les informations qui permettent de prendre en compte dans son acte de vente : la structure dans laquelle il travaille, son secteur d'activité, ses produits au regard de la concurrence, le profil et les comportements d'achats de ses clients...

Il crée un environnement favorable à la vente en :

- vérifiant la disponibilité des produits,
- mettant en place les éléments de merchandising,
- assurant la prospection de nouveaux clients,
- participant à la promotion des produits et des services,

dans le respect de la réglementation et des exigences sociales et économiques du développement durable.

Il conseille en face à face, à distance, en magasin, sur show-room... un prospect ou un client, et remporte une vente en :

- discernant ses besoins et ses motivations,
- déployant les techniques de ventes adaptées.

- **Champs d'intervention** :
PME-PMI ayant une activité commerciale, commerce, grande distribution

- **Débouchés** :
 - commercial
 - employé commercial,
 - assistant de vente,
 - chargé de prospection,
 - vendeur,
 - vendeur spécialisé,
 - téléprospecteur,
 - vendeur conseil,
 - conseiller de vente...

**GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE
OPTION GÉNÉRALISTE OU SPÉCIALISÉE**



- **Niveau de sortie** : Bac + 2
- **Reconnaissance** : Diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau III
- **Missions** :
Au quotidien le gestionnaire d'unité commerciale :
 - anime et gère l'activité commerciale d'un centre de profit,
 - assure la commercialisation des biens et/ou services,
 - veille à la gestion des flux et à la qualité du service client,Il peut être amené à manager une équipe et à créer ou développer un centre de profit.
- **Champs d'intervention** :
Il évolue au sein d'une surface de vente (commerce de détail à grande distribution), en agence, ou dans un service commercial sédentaire d'une entreprise.
- **Débouchés** :
 - conseiller commercial vente/attaché commercial entreprise du commerce,
 - chef de rayon/adjoint à la vente,
 - responsable des ventes,
 - technicien de la gestion administrative des ventes,
 - chef de département commercial/responsable de magasin,
 - chef d'entreprise, commerçant-artisan.

ATTACHÉ COMMERCIAL



- **Niveau de sortie** : Bac + 2
- **Reconnaissance** : Diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau III
- **Missions** :

Le technicien supérieur des forces de vente est un commercial opérationnel.

Il sait :

- collecter des informations pour concevoir son plan d'actions commerciales,
- mener des négociations,
- prévoir,
- surveiller et évaluer ses performances.

Il gère et développe son portefeuille client. Il élabore et planifie son plan d'actions. Il mène des négociations commerciales dans ses différentes étapes (élaboration, proposition, discussion, conclusion de la vente).

- **Débouchés** :
 - attaché commercial,
 - conseiller commercial,
 - chargé de clientèle,
 - conseiller financier (banque/assurance)

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



- **Niveau de sortie :** Bac + 3

- **Reconnaissance :** Diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau II

- **Missions :**

Le responsable de développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel. Il est capable de :

- piloter les actions commerciales d'une équipe,
- mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.

Il manage le développement commercial de son activité. Il participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise. Il anime ses équipes.

- **Champs d'intervention :**

Il peut mener des négociations commerciales complexes en France ou à l'étranger.

- **Débouchés :**

- responsable commercial,
- manager de clientèle,
- développeur commercial,
- chargé d'affaires,
- technico-commercial,
- responsable grands comptes,
- responsable de centre de profit.

RESPONSABLE MANAGER DE LA DISTRIBUTION



- **Niveau de sortie** : Bac + 3

- **Reconnaissance** : Diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau II

- **Missions** :

Interface entre la direction et son équipe, le responsable manager de la distribution est capable de :

- décliner la stratégie commerciale de son point de vente en plan d'actions,
- manager une équipe et d'affirmer son leadership au quotidien,
- conduire des projets favorisant des pratiques et stratégies innovantes.

- **Champs d'intervention** :

Il intervient au sein de surfaces de vente sédentaire (magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisée ou généraliste, grossistes...).

- **Débouchés** :

- responsable de rayon, manager de rayon,
- manager des ventes,
- responsable du service clientèle
- chef de caisses,

pour ensuite évoluer vers :

- chef de département
- chef de secteur
- responsable Univers
- responsable de point de vente
- responsable de magasin
- directeur de magasin,

et pourquoi pas ... créateur d'entreprise...

RESPONSABLE EN COMMERCE INTERNATIONAL



- **Niveau de sortie** : Bac + 3 / + 4

- **Reconnaissance** : Diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau II

- **Missions** :

Le responsable en commerce international est chargé de définir et de mettre en place une politique commerciale sur un portefeuille de pays/marchés étrangers, dans un environnement multiculturel.

Il assure la commercialisation et la promotion de la gamme de produits de l'entreprise et le développement des marchés étrangers existants.

Au quotidien, il :

- Evalue les marchés et la faisabilité des plans commerciaux
- Elabore une stratégie marketing sur la zone ciblée en cohérence avec la politique générale définie par sa Direction
- Prospecte en direct ou avec son équipe de nouveaux débouchés, développe le portefeuille de clients sur la zone ciblée
- Met en place les réseaux de distribution
- Se positionne en coordinateur et conseil auprès de son équipe commerciale en France et des partenaires à l'étranger
- Anime un réseau international de distributeurs et de clients directs
- Fait augmenter le CA et les marges des zones géographiques, établit et suit un budget

- **Débouchés** :

- Directeur commercial export
- Responsable e-commerce
- Ingénieur commercial à l'export
- Acheteur international
- Chef de produit à l'international
- Responsable de l'administration des ventes export.

• **Métiers de l'hôtellerie-restauration**

**ASSISTANT MANAGER
TOURISME-HÔTELLERIE-RESTAURATION**



• **Niveau de sortie** : Bac + 2

• **Reconnaissance** : Diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau III

• **Missions** :

L'assistant manager d'un établissement touristique a pour mission de collaborer à l'organisation de l'établissement. Il participe à la gestion du personnel, la commercialisation et la gestion de la structure. Il seconde le responsable ou le directeur et concourt à la bonne coordination des différentes équipes. Il est le garant de la qualité de service et de l'image de l'établissement.

• **Champs d'intervention** :

Il peut travailler sur le marché intérieur et/ou à l'international pour le compte d'une entreprise (indépendant, chaîne volontaire ou intégrée) : établissement hôtelier avec ou sans restaurant, autres hébergements touristiques, hôtellerie-restauration embarquée, établissement de restauration.

• **Débouchés** :

- assistant manager,
- assistant de direction,
- adjoint de direction, sous-directeur,
- chef de service (hébergement, restauration, etc.).

**RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT
TOURISME - HOTELLERIE - RESTAURATION**



- **Niveau de sortie :** Bac + 3

- **Reconnaissance :** certificat consulaire

- **Missions :**

Il a pour mission de manager l'établissement et le personnel dont il a la charge. Il en gère la commercialisation. Il a la responsabilité d'atteindre les objectifs et les résultats financiers fixés. Il assure la coordination de l'exploitation à partir des moyens humains, financiers et matériels dont il dispose. Il a pour objectif la pérennité et le développement de l'entreprise.

- **Champs d'intervention :**

Il peut exercer sur le territoire national ou international.

- **Débouchés :**

Responsable/directeur/exploitant gérant dans les établissements suivants : restauration commerciale, traditionnelle ou à thème, hôtellerie traditionnelle de loisirs ou d'affaires, restauration collective, restauration rapide, café/bar/brasserie, hôtellerie de plein air, clubs et villages vacances.

Glossaire

ACFCI : Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie

CCI : Chambre de Commerce et d'Industrie

RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

CDI : Contrat à Durée Indéterminée

CDD : Contrat à Durée Déterminée

Contacts NEGOVENTIS

Contacts Assemblée des Chambres de Commerce et d'Industrie :

Hervé Demazure, Responsable de service : h.demazure@acfc.cci.fr : 01 40 69 37 52

Astrid Destombes, Animatrice de réseaux : a.destombes@acfc.cci.fr : 01 40 69 39 80

Magali Goarin, Assistante : m.goarin@acfc.cci.fr : 01 40 69 39 76

Negoventis c/o ACFCI

46, avenue de la Grande Armée

CS 50071

75858 Paris cedex 17

www.negoventis.cci.fr

