

Dossier de Presse

- ➔ Partout en France à travers 74 CCI, NEGOVENTIS propose des formations dans les métiers commerciaux tout au long de la vie, pour tous les publics.
- ➔ Le Groupe FIM fait partie des 74 CCI qui proposent des formations NEGOVENTIS dans les métiers commerciaux tout au long de la vie, pour tous les publics.

www.negoventis.cci.fr
www.fim.fr

Contact Presse:

Agence C3M
Michelle Amiard
michelle.amiard@agence-c3m.com
Tél. : 01 47 34 01 15

Contact Presse Groupe FIM

Valerie Baudin Cachot
responsable communication Groupe FIM
ybc@fim.fr
Tél : 02 33 91 21 30

FICHE DE PRESSE



NEGOVENTIS

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

Lancé en janvier 2010, NEGOVENTIS propose huit cycles de formation à travers 74 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 est le fruit d'un rapprochement entre deux réseaux existants :

- les Instituts des Forces de Vente (IFV)
- les Instituts de Promotion Commerciale-Ecoles du Commerce et de la Distribution (IPC-ECD).

Réunissant ainsi 74 Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), le réseau est animé par l'Assemblée des

Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI).

www.negoventis.cci.fr

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

Les réseaux IFV et IPC-ECD forment déjà 2 700 personnes par an dont :

- 1 500 jeunes (apprentis, étudiants, contrats de professionnalisation),
- 1 200 adultes (demandeurs d'emploi, formation continue, congé individuel de formation).

Désormais, **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 deux filières métiers :

- les métiers du commerce et de la vente (développeurs commerciaux, gestionnaires commerciaux en magasin),
- 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.

SOMMAIRE

NEGOVENTIS, UNE STRATÉGIE GAGNANTE	4
Un maillage territorial fort	
L'ACFCI et NEGOVENTIS	
La garantie de formations de qualité, adaptées au marché	
LES PLUS DU RÉSEAU NEGOVENTIS	5
Pour les entreprises : une réelle boîte à outils	
Zoom sur le questionnaire de positionnement	
Pour les institutionnels : une gestion structurée	
Pour les demandeurs d'emploi : le retour à l'emploi	
Pour les jeunes et les familles : une insertion professionnelle facilitée	
Zoom sur la formation continue	
LES HUIT CYCLES DE FORMATION NEGOVENTIS	7
8 formations = 8 métiers	
NEGOVENTIS EN CHIFFRES	8
HISTORIQUE AU GROUPE FIM	10
ANNEXES	11
Huit cycles de formation	11
Métiers du commerce et de la vente	11
Les formations du réseau /les formations au Groupe FIM	
VENDEUR CONSEIL EN UNITÉ COMMERCIALE	11
TECHNICIEN DES FORCES DE VENTE	12
GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE	13
TECHNICIEN SUPERIEUR DES FORCES DE VENTE	14
RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL/RESPONSABLE COMPTES-CLES	15
RESPONSABLE MANAGER DE LA DISTRIBUTION	16
Métiers de l'hôtellerie-restauration	17
ASSISTANT MANAGER D'UN ETABLISSEMENT TOURISTIQUE	17
RESPONSABLE D'UN ETABLISSEMENT D'HERBERGEMENT ET/OU DE RESTAURATION	18
Glossaire	19
Contacts NEGOVENTIS	19
Contacts Groupe FIM	19
Carte du réseau	20

NEGOVENTIS, UNE STRATÉGIE GAGNANTE

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 250 établissements de formation pour 100 000 apprenants à des métiers majoritairement commerciaux à travers notamment les Instituts des Forces de Vente (IFV) et les Instituts de Promotion Commerciale / Ecole du Commerce et de la Distribution (IPC-ECD).

NEGOVENTIS rallie désormais 74 CCI dans leurs démarches de formation en regroupant et remplaçant les réseaux IFV et IPC-ECD, qui bénéficient déjà d'une reconnaissance forte.

➔ L'ACFCI et NEGOVENTIS

Etablissement public à caractère administratif, l'ACFCI représente le réseau des 148 CCI qui maillent le territoire national. Son Président, Jean-François Bernardin, qui avait déjà délégué à Bernard Heugues, la présidence des 2 anciens réseaux, lui a renouvelé sa confiance en lui confiant la présidence de NEGOVENTIS.

Issu du monde de l'entreprise, Bernard Heugues 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, pour 6 d'entre eux, enregistrés au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), porté par l'ACFCI au niveau national,
- font l'objet d'une remise à l'apprenant d'un certificat ou titre reconnu, cosigné par la CCI du lieu de formation et le Président de l'ACFCI.

LES PLUS DU RÉSEAU NEGOVENTIS

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. L'ACFCI 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).

LES PLUS DU RÉSEAU NEGOVENTIS (SUITE)

➔ **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 1 500 jeunes sont actuellement formés par les réseaux IFV et IPC-ECD.

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 41 % des inscrits (enquête 2009 réalisée avec l'ensemble des membres du réseau).

*Enquêtes IFV Sup 2009 et IPC/ECD 2009

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.

Sur les 8 cycles de formation proposés, six titres certifiés 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 titre 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 74 CCI du réseau, NEGOVENTIS propose 209 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)
- Technicien des forces de vente : Niveau IV (Bac)
- Gestionnaire d'unité commerciale : Niveau III (Bac + 2)
- Technicien supérieur des forces de vente : Niveau III (Bac + 2)
- Responsable du développement commercial /Responsable comptes-clé Niveau II (Bac + 3)
- Responsable manager de la distribution : Bac + 3

Les métiers de l'hôtellerie-restauration :

- Assistant manager d'un établissement touristique : Niveau III (Bac + 2)
- Responsable d'un établissement d'hébergement et/ou de restauration : Bac + 3

NEGOVENTIS EN CHIFFRES

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

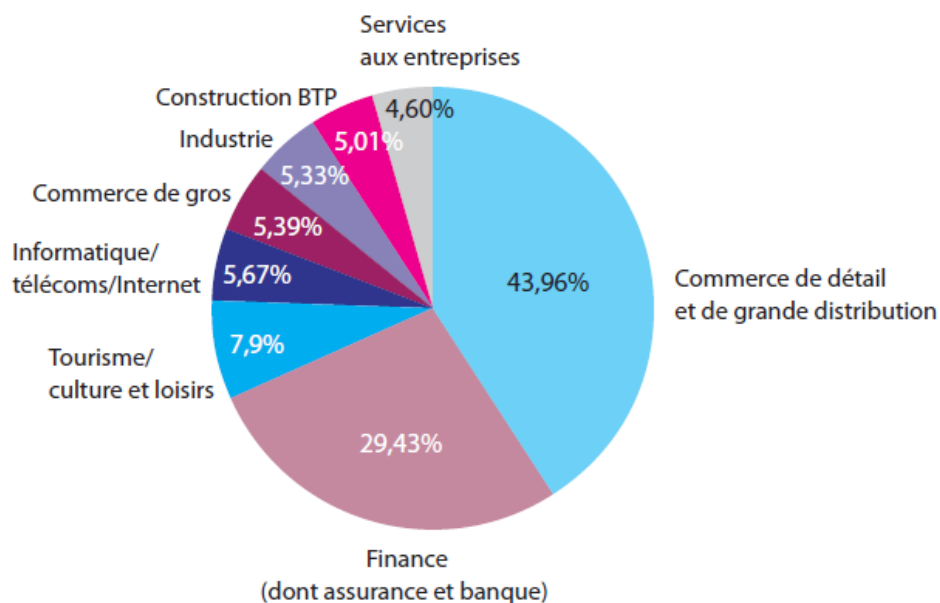
Près de 2700 personnes formées chaque année partout en France*.

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*

*Moyenne enquêtes IFV Sup 2009 et IPC/ECD 2009.



NEGOVENTIS EN CHIFFRES (SUITE)

➔ Les cycles de formation par région

Alsace	9	Ile de France	8
Aquitaine	11	Languedoc Roussillon	15
Auvergne	4	Limousin	6
Basse Normandie	7	Lorraine	17
Bourgogne	13	Midi Pyrénées	12
Bretagne	14	Nord pas de calais	7
Centre	10	PACAC	9
Champagne Ardennes	5	Pays de Loire	17
DOM TOM	7	Picardie	9
Franche Comté	7	Poitou Charente	1
Haute Normandie	6	Rhône Alpes	15

➔ Nombre de cycles de formation proposés sur le territoire

Niveau Bac

Technicien des forces de vente.....	52
Vendeur conseil	11

Niveau Bac + 2

Gestionnaire d'unité commerciale généraliste	20
Gestionnaire d'unité commerciale avec spécialité	43
Technicien supérieur des forces de vente	34
Assistant manager d'un établissement touristique	9

Niveau Bac + 3

Responsable manager de la distribution.....	16
Responsable du développement commercial / Responsable comptes clés.....	23
Responsable d'un établissement d'hébergement et/ou de restauration.....	1

Historique au Groupe FIM

Depuis plus de 30 ans, les Chambres de Commerce et d'Industrie ont mis en place des formations adaptées aux différents publics (étudiants en formation initiale, jeunes en alternance, adultes demandeurs d'emploi) pour répondre aux besoins en personnel qualifié des professionnels du commerce.

C'est ainsi qu'ont vu le jour différents réseaux de formation :

- L'ISJC « Institut Supérieur du Jeune Commerçant » avec l'ouverture d'une section à Cherbourg en 1987. L'ISJC est devenue en 1992 l'ECD « Ecole du Commerce et de la Distribution ». l'objectif de cette formation : former des chefs de rayons, des responsables de magasin, tout en sensibilisant les jeunes à la création ou reprise d'entreprise.
- Les IFV « Instituts des Forces de Vente » : 2 cursus de formation pour former les commerciaux non sédentaires des entreprises (ouverture d'un cycle de niveau IV, c'est-à-dire Bac sur le site d'Agneaux en 1984)
- Puis les IPC « Instituts de promotion Commerciale », à l'origine uniquement réservés à la formation de publics demandeurs d'emploi avec pour particularité d'être tous spécialisés de manière à s'adapter aux besoins de main d'œuvre commerciale des bassins d'emploi.

Depuis 5 ans, l'ACFCI (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie) a engagé une démarche de structuration et de clarification de ses réseaux de formation.

1^{ère} étape visible de ce travail : la fusion en 2007 des réseaux IPC et ECD.

Le lancement en 2010 de la marque NEGOVENTIS est l'aboutissement de ce travail.

ANNEXES

➔ **Huit cycles de formation**

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

VENDEUR CONSEIL EN UNITE COMMERCIALE

- **Niveau de sortie : Bac**
- **Reconnaissance :** Titre inscrit au RNCP à niveau IV

- **Missions :**

Le vendeur conseil en unité commerciale :

- contribue à la politique de vente de son établissement. Il assure la vente dans le respect de la politique de l'entreprise et gère le produit de la commande à son entrée dans l'espace de vente
- assure, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client,
- veille au bon fonctionnement des espaces de vente et stockages de sa surface commerciale.

- **Champs d'intervention :**

Commerce, grande distribution

- **Débouchés :**

- vendeur en produits frais (commerce de gros ou commerce de détail),
- vendeur en articles de sport et de loisirs plein air,
- vendeur en alimentation générale, ou en produits utilitaires, ou équipement du foyer ou de la personne
- employé libre-service
- vendeur caissier
- animateur de vente.

Cette formation au Groupe FIM est

- soit spécialisée en équipement du foyer –Groupe FIM Granville
- soit toute unité commerciale confondue -Groupe FIM Granville et Groupe FIM Cherbourg

Statuts possibles

- Stagiaire de la formation professionnelle – programme demandeur d'emploi
- Alternance en contrat de professionnalisation
- Salarié : Congé Individuel de Formation (CIF)/DIF.
- Etudiant/financement individuel
- Validation des Acquis Professionnels (VAE)

Contacts :

Groupe FIM Cherbourg

Françoise Jolivel au 02 33 788 688 ou fj@fim.fr

Groupe FIM Granville

Séverine Piard au 02 33 91 21 30 ou spi@fim.fr



TECHNICIEN DES FORCES DE VENTE

• **Niveau de sortie** : Bac

• **Reconnaissance** : Titre inscrit au RNCP à niveau IV

• **Missions** :

Le technicien des forces de vente est un commercial opérationnel, capable de mettre en oeuvre les principales techniques de vente et d'organisation commerciale à partir des instructions définies par sa hiérarchie, le chef des ventes.

Il :

- prospecte de nouveaux clients,
- négocie et conclut des ventes,
- assure un suivi clientèle.

• **Champs d'intervention** :

Le technicien des forces de vente peut exercer sous différents statuts : salarié, VRP, agent commercial, etc. Il intervient dans un contexte de vente "terrain" et/ou de vente à distance.

• **Débouchés** :

- commercial,
- technico-commercial,
- télévendeur,
- télé-conseiller.

Cette formation est dispensée au Groupe FIM Agneaux

Statuts possibles

- Stagiaire de la formation professionnelle – programme demandeur d'emploi
- Alternance en contrat de professionnalisation
- Salarié : Congé Individuel de Formation (CIF)/DIF..
- Etudiant/financement individuel
- Validation des Acquis Professionnels (VAE)

Contacts :

Groupe FIM Agneaux
Sandra Chafia au 02 33 77 86 77 ou sc@fim.fr



GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE

• **Niveau de sortie** : Bac + 2

• **Reconnaissance** : Titre 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.

Cette formation est dispensée au Groupe FIM Cherbourg

Statuts possibles

- Alternance en contrat de professionnalisation
- Etudiant/financement individuel
- Salarié : Congé Individuel de Formation (CIF)/DIF..
- Validation des Acquis Professionnels (VAE)

Contacts :

Groupe FIM Cherbourg
Françoise Jolivel au 02 33 788 688 ou fj@fim.fr



TECHNICIEN SUPERIEUR DES FORCES DE VENTE

- **Niveau de sortie :** Bac + 2
- **Reconnaissance :** Titre 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 DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL/ RESPONSABLE COMPTES-CLES

• **Niveau de sortie** : Bac + 3

• **Reconnaissance** : Titre 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.

Cette formation sera dispensée au Groupe FIM Agneaux à partir de la rentrée 2010

Statuts possibles

- Alternance en contrat de professionnalisation
- Salarié : Congé Individuel de Formation (CIF)/DIF..
- Etudiant/financement individuel
- Validation des Acquis Professionnels (VAE)

Contacts :

Groupe FIM Agneaux
Sandra Chafia au 02 33 77 86 77 ou sc@fim.fr



RESPONSABLE MANAGER DE LA DISTRIBUTION

• **Niveau de sortie** : Bac + 3

• **Reconnaissance** : certificat consulaire

• **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...

- Métiers de l'hôtellerie-restauration

ASSISTANT MANAGER D'UN ETABLISSEMENT TOURISTIQUE

- **Niveau de sortie** : Bac + 2

- **Reconnaissance** : Titre inscrit au RNCP à niveau III "Gestionnaire d'unité hôtelière"

- **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 ETABLISSEMENT D'HERBERGEMENT ET/OU DE 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

IPC : Institut de Promotion Commerciale

ECD : Ecole du Commerce et de la Distribution

IFV : Institut des Forces de Vente

CDI : Contrat à Durée Indéterminée

CDD : Contrat à Durée Déterminée

Contacts NEGOVENTIS

NEGOVENTIS c/o ACFCI

46, avenue de la Grande Armée

CS 50071

75858 Paris cedex 17

www.negoventis.cci.fr

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

Contacts Groupe FIM

- **Groupe FIM Agneaux**
Sandra Chafia
3 rue de l'Oratoire
BP 47
50180 Agneaux
Tel : 02 33 77 86 77
Email : sc@fim.fr
- **Groupe FIM Cherbourg**
Françoise Jolivel
Rue des Vindits
50130 Cherbourg
Tel : 02 33 788 688
Email : fj@fim.fr
- **Groupe FIM Granville**
Séverine Piard
68 rue Jean Monnet
-BP 109
50400 Granville
Tel : 02 33 91 21 30
Email : spi@fim.fr

CARTE DU RÉSEAU

