

## Dossier de Presse

Partout en France à travers 80 CCI,  
NEGOVENTIS propose des formations  
dans les métiers commerciaux  
tout au long de la vie, pour tous les publics.

**Contact Presse :**

Agence C3M

Michelle Amiard

michelle.amiard@agence-c3m.com

Tél. : 01 47 34 01 15

GSM : 06 60 97 24 00

**Juillet 2011**

### → **NEGOVENTIS**

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

Lancé en janvier 2010, **NEGOVENTIS** propose huit cycles de formation à travers 80 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 80 Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), le réseau est animé par l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (ACFCI).

### 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 4 000 personnes par an :

- 1 700 jeunes (apprentis, étudiants),
- 2 300 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 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.

<b>01</b>	<b>NEGOVENTIS, UNE STRATÉGIE GAGNANTE .....</b>	<b>4</b>
	Un maillage territorial fort .....	4
	L'ACFCI et NEGOVENTIS .....	4
	La garantie de formations de qualité, adaptées au marché .....	4
<b>02</b>	<b>LES PLUS DU RÉSEAU NEGOVENTIS.....</b>	<b>5</b>
	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
<b>03</b>	<b>LES HUIT CYCLES DE FORMATION NEGOVENTIS .....</b>	<b>7</b>
	8 formations = 8 métiers.....	7
<b>04</b>	<b>NEGOVENTIS EN CHIFFRES .....</b>	<b>8</b>
<b>05</b>	<b>ANNEXES.....</b>	<b>9</b>
	Huit cycles de formation .....	9
	• Métiers du commerce et de la vente.....	9
	- VENDEUR CONSEIL EN UNITÉ COMMERCIALE .....	9
	- CONSEILLER DE VENTE.....	10
	- GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE, OPTION GÉNÉRALISTE OU SPÉCIALISÉE .....	11
	- ATTACHÉ COMMERCIAL.....	12
	- RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL/RESPONSABLE COMPTES-CLÉS.....	13
	- RESPONSABLE MANAGER DE LA DISTRIBUTION .....	14
	• Métiers de l'hôtellerie-restauration .....	15
	- ASSISTANT MANAGER TOURISME-HÔTELLERIE-RESTAURATION .....	15
	- RESPONSABLE D'UN ÉTABLISSEMENT D'HÉBERGEMENT ET/OU DE 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<sup>ème</sup> siècle.

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

NEGOVENTIS rallie désormais 80 CCI dans leurs démarches de formation en regroupant et remplaçant les réseaux IFV et IPC-ECD qui bénéficiaient déjà d'une reconnaissance forte.

## → L'ACFCI et NEGOVENTIS

Etablissement public à caractère administratif, l'ACFCI 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, pour 7 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 diplôme reconnu par l'Etat, cosigné par la CCI du lieu de formation et le Président de l'ACFCI.

*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).

## **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 1 700 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 56 % des inscrits (enquête 2010 réalisée avec l'ensemble des membres du réseau).

\*Enquête NEGOVENTIS 2010

## 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, sept 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 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 80 CCI du réseau, NEGOVENTIS propose 200 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)
- Conseiller de vente : 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)

#### Les métiers de l'hôtellerie-restauration :

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

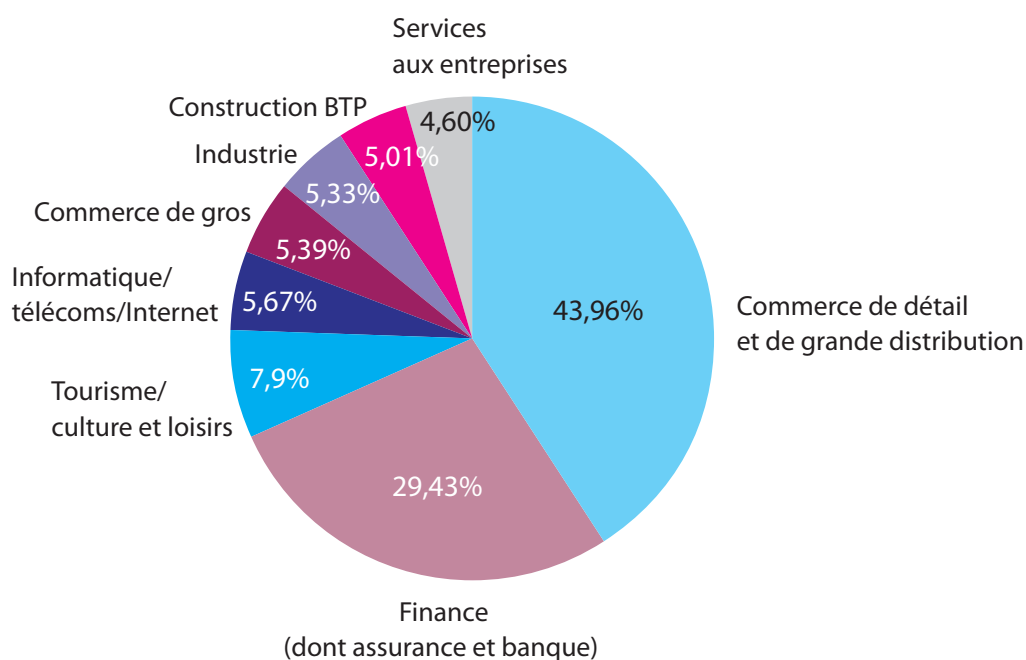
**200 formations** réparties sur le territoire métropolitain et d'outre-mer.

Près de **4 000 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 CONSEIL  
EN UNITÉ COMMERCIALE**



- **Niveau de sortie** : Bac
- **Reconnaissance** : Diplôme reconnu par l'État, 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.

## **CONSEILLER DE VENTE**



- **Niveau de sortie :** Bac

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

- **Missions :**

Le technicien des forces de vente est un commercial opérationnel, capable de mettre en œuvre 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.

**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/  
RESPONSABLE COMPTES-CLÉS**



• **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...

• **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 ÉTABLISSEMENT  
D'HÉBERGEMENT  
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**

### **Contacts Assemblée des Chambres de Commerce et d'Industrie :**

Hervé Demazure, Responsable de service : [h.demazure@acfci.cci.fr](mailto:h.demazure@acfci.cci.fr) : 01 40 69 37 52

Astrid Destombes, Animatrice de réseaux : [a.destombes@acfci.cci.fr](mailto:a.destombes@acfci.cci.fr) : 01 40 69 39 80

Magali Goarin, Assistante : [m.goarin@acfci.cci.fr](mailto:m.goarin@acfci.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](http://www.negoventis.cci.fr)

