



Présentation de nos Bac+3

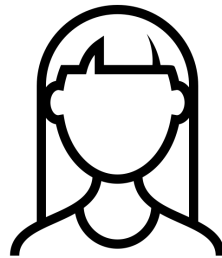
IFCV

Concepteur de talents

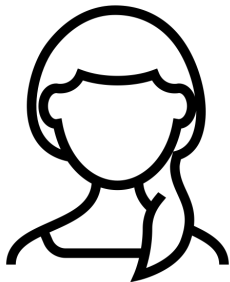


FORMATIONS & ALTERNANCE

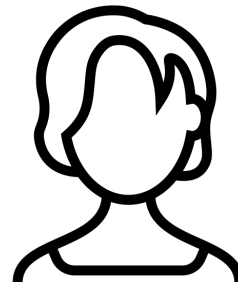
Chargées d'Affaires



Cynthia COICOU
IFC Commerce
Chargée de relations entreprises
Tél : 01.79.62.05.12



Nathalie LETHIAIS
IFCV Finance
Chargée de relations entreprises
Tél : 01.41.05.62.97



Lola RODRIGUES
IFCV Finance
Chargée de relations entreprises
Tél : 01.41.05.73.87

Formation BAC +3 Responsable du Développement Commerciale France et International (RDCFI)



PRÉ-REQUIS

- * BAC +2 validé ou en cours de validation
- * Sens du relationnel, dynamisme, réactivité, et goût pour les challenges

OBJECTIFS

L'objectif de ce Bac + 3 Responsable du Développement Commercial France et International en alternance est de former des commerciaux sur tous les secteurs d'activités, capables de diagnostiquer les besoins clients ou prospects et vendre des produits ou solutions afin de développer le chiffre d'affaires et la marge.

POURSUITES D'ÉTUDE

- * BAC +5 Conseiller en Gestion de Patrimoine
- * BAC +5 Ingénierie Technico Commerciale

MÉTIERS VISÉS

- * Technico Commercial France / International
- * Attaché commercial
- * Chargé d'affaires
- * Chargé de clientèle

PROGRAMME

- * Analyse et sélection des marchés - marketing mix: produit, prix, publicité, distribution
- * Stratégie de la distribution, communication, organisation suivi et contrôle
- * Plan d'actions commerciales
- * Elaboration d'offres commerciales - Contrats de vente - Négociation commerciale
- * Argumentaires commerciaux
- * Suivi de la réalisation des contrats avec les différents services de l'entreprise
- * Pilotage des projets - Planning financier - Animation de la relation client
- * Moyens de paiements et de financements
- * Mise en place et animation des équipes commerciales
- * Fixation des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- * Audit des coûts, budget, rentabilité
- * Entraînement aux techniques de vente
- * Anglais des affaires

Programme BAC +3 Responsable du Développement Commerciale France et International (RDCFI)

- * Marketing France et international – Stratégie de veille
- * Développement de l'action commerciale – appels d'offres – offres – contrats commerciaux
- * Négociation commerciale France et internationale
- * Suivi et reporting de l'action commerciale – management des équipes
- * Anglais professionnel / commercial
- * Intégration – Révisions – Autonomie – Accompagnement – Dossiers – Examens

Formation BAC+3 Manager Commercial Retail (MCR)



PRÉ-REQUIS

- * Titulaire d'un bac+2
- * Bon niveau de connaissances générales.
- * Intérêt pour le secteur de la grande distribution.
- * Disposer de capacités d'écoute active, d'analyse et d'ouverture d'esprit.
- * Avoir le goût du travail en équipe.

MISSIONS

- * Élaboration d'un plan d'action, à partir de la stratégie d'enseigne ;
- * Management opérationnel de la surface de vente
- * La gestion économique et financière de la surface de vente

MÉTIERS VISÉS

Distribution alimentaire (dont hard-discount, drive et restauration), prêt à porter, équipement de la maison : magasin intégré, ou franchisé

- * Manager de magasin,
- * Adjoint au responsable de magasin,
- * Manager de rayon,
- * Chef de département en grand magasin,
- * Chef de rayon,
- * Chef de secteur en hypermarché.

PROGRAMME

- * Réaliser le diagnostic externe du point de vente : identifier les opportunités et menaces de l'environnement et du marché
- * Réaliser le diagnostic interne du point de vente : identifier les forces et faiblesses du point de vente
- * Réaliser la synthèse du diagnostic pour déboucher sur un plan d'action et la communiquer à la Direction de l'enseigne
- * Définir un plan d'action
- * Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances
- * Définir les objectifs des collaborateurs
- * Mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation
- * Organiser et optimiser l'offre produit et à sa mise en valeur
- * Développer une politique de conseil aux clients
- * Organiser, gérer et suivre les circuits de distribution de la surface de vente et le stockage
- * Mobiliser les acteurs concernés (fournisseurs, prestataires de service, salariés)
- * Établir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement
- * Analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel et proposer les actions correctives
- * Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction

Programme BAC+3 Manager Commercial Retail (MCR)

- * Diagnostic et projet professionnel
- * Marketing de la grande distribution
- * Optimisation du rayon
- * Approvisionnement logistique et stocks
- * Stratégie cross canal et e-commerce
- * Management
- * Outils dossiers professionnels
- * Performance financière de la surface de vente
- * Anglais
- * Intégration – Révisions - Autonomie – Accompagnement – Examens

Formation BAC+3 Responsable Ressources Humaines et Paie (RRHP)



PRÉ-REQUIS

- * Bac +2 validé ou en cours d'obtention

BLOCS D'ACTIVITÉS

- * Évolution des carrières
- * Politique de rémunération et performance sociale
- * Réglementation sociale et dialogue social

MÉTIERS VISÉS

- * Chargé de dossier social
- * Chargé du développement RH
- * Responsable Social et Paie
- * Conseiller Social
- * Gestionnaire Carrières et Paie
- * Assistant Ressources Humaines
- * Chargé de Recrutement
- * Chargé de Formations

PROGRAMME

- * La gestion du recrutement
- * La G.P.E.C.
- * La réglementation de la formation professionnelle
- * L'évaluation des salariés
- * La mobilité professionnelle
- * Le départ du salarié (types de congés et de rupture du contrat)
- * La politique de rémunération de l'entreprise
- * La politique de rémunération : franchissement seuils d'effectifs, gestion du temps de travail, gestion des absences et des congés, avantages sociaux.
- * L'audit de rémunération : réglementation et pratique de la paie
- * Les variables du mix-rémunération

LA RÉGLEMENTATION ET LE DIALOGUE SOCIAL

- * La réglementation sociale en vigueur : législation du travail, la santé au travail, la prévoyance, les risques professionnels, l'emploi des seniors, des travailleurs handicapés, les contrats aidés...
- * Le dialogue social en entreprise : le bilan social
- * La mise en œuvre des outils liés à la concertation et au dialogue social : relation avec les institutions représentatives du personnel

Programme BAC+3 Responsable Ressources Humaines et Paie (RRHP)

- * La fonction RH dans l'entreprise – La RSE – L'audit social RH
- * La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences
- * La gestion administrative du personnel
- * La mobilité professionnelle
- * Le recrutement
- * La formation professionnelle
- * L'évaluation des salariés
- * Le contrat de travail
- * La stratégie de rémunération
- * Le mix-rémunération
- * Le temps de travail
- * Les conditions de travail
- * Les outils de mesure à dimension sociale
- * Le bien-être au travail
- * La conduite de projet
- * Management et communication sociale
- * La gestion sociale
- * Intégration – Révisions - Autonomie – Accompagnement – Examens

Formation BAC+3 Conseiller Financier (CF)



PRÉ-REQUIS

- * Bac +2 validé ou en cours d'obtention

OBJECTIFS

L'objectif de ce titre RNCP "Conseiller Financier" est de former des conseillers financiers du secteur Banque Assurances, capables d'analyser et de proposer des produits et services monétaires :

- * de placement : contrats, livrets et marchés financiers
- * de prévoyance : retraite, décès, garantie de la vie
- * d'assurance : biens et personnes
- * des solutions de financement : immobiliers et entreprise destinés à une clientèle de Particuliers et de Professionnels

POURSUITES D'ÉTUDE

- * BAC +5 Conseiller en Gestion de Patrimoine

MÉTIERS VISÉS

- * Conseiller financier
- * Conseiller clientèle
- * Chargé d'affaires

PROGRAMME

- * Techniques et produits bancaires
- * Régimes sociaux et retraites
- * Économie financière et marché des capitaux
- * Analyse financière
- * Crédit aux particuliers
- * Financement des professionnels
- * Incendie-Accident et risques divers, prévoyance et garantie
- * Anglais des affaires
- * Droit fiscal
- * Droit matrimonial
- * Droit successoral
- * Mathématiques financiers
- * Techniques de communication et de négociation
- * Management des équipes

HABILITATIONS DÉLIVRÉES PAR LE BAC+3 CF

- * IOBSP – Intermédiaire en Opération de Banque et en Services de Paiement : permet de vendre et conseiller sur les produits bancaires
- * ORIAS – Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance : permet de vendre et conseiller sur les produits d'assurances
- * CIF – Conseiller Investissement Financier : permet de vendre et conseiller sur les produits bancaires, financiers, boursiers
- * Cartes T&G – Transactions et Gestion en Immobilier : permettent d'ouvrir également une agence immobilière

Programme BAC+3 Conseiller Financier (CF)

- * Le financement des projets immobiliers et mathématiques financières
- * Le financement des investissements professionnels
- * Immobilier
- * Analyse financière
- * Les régimes matrimoniaux et le droit successoral
- * La fiscalité
- * Les techniques de ventes
- * Gestion du risque
- * Le multicanal
- * Relation client
- * Intégration – Révisions - Autonomie – Accompagnement – Examens

Envie d'échanger ?

Chargée d'Affaires

BAC+3 RDCFI, BAC+3 MRC, BAC+3 RRHP

Cynthia COICOU

Tel : 01.79.62.05.12

Mail : cynthia.coicou@ifcv.fr

Chargées d'Affaires

Bac+3 CF

Nathalie LETHIAIS

Tel : 01.41.05.62.97

Mail : nathalie.lethiais@ifcv.fr

Lola RODRIGUES

Tel : 01.41.05.73.87

Mail : lola.rodriques@ifcv.fr

Processus de recrutement

Si vous désirez poursuivre vos études au sein de l'IFCV, envoyez-nous un mail à contact@ifcv.fr afin de convenir d'un rendez-vous.

Processus de recrutement

- * Étude du dossier (absences – notes – commentaires des formateurs)
- * Entretien individuel de motivation