

Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisée



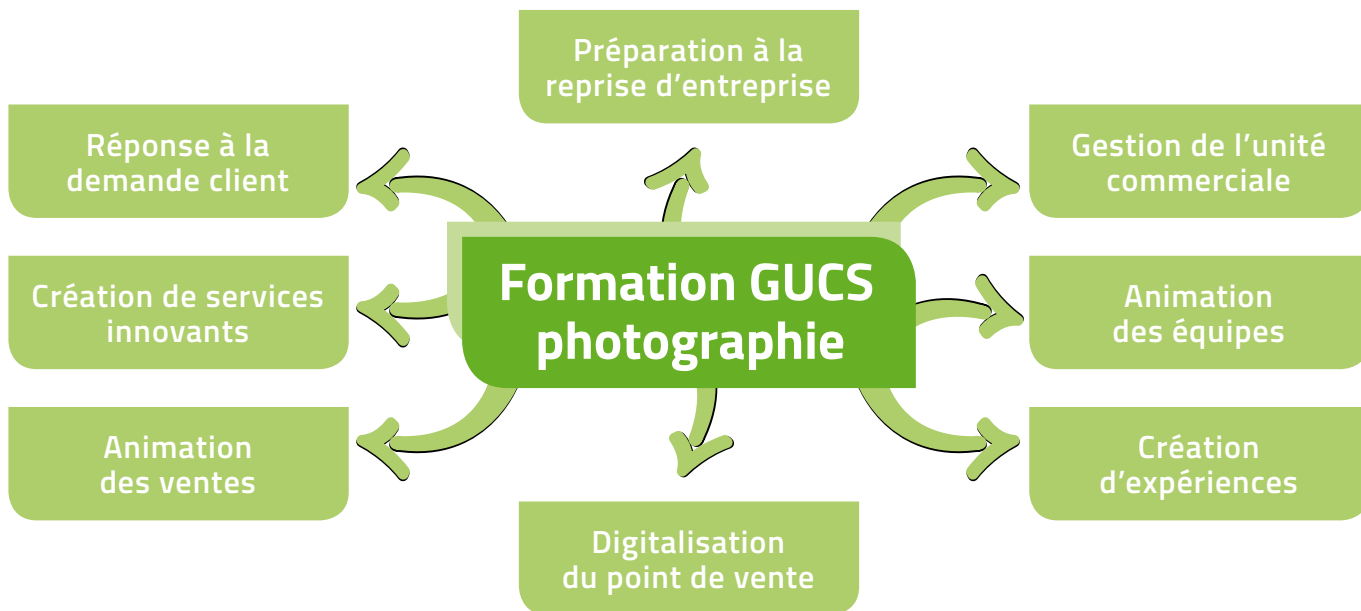
Métiers de la photographie :

relevons les défis du futur ensemble !

De plus en plus challengées par les nouvelles formes de distribution, les entreprises de la photographie doivent s'adapter pour répondre à la demande et aux exigences des clients. Un renfort en compétences clés et l'apport de compétences nouvelles sont essentielles pour assurer leur développement et leur pérennité. C'est pourquoi **Sup de Vente** et **Gobelins l'école de l'image** s'associent pour créer une formation inédite destinée aux salariés des entreprises de photographie. La création de cette formation diplômante est à l'initiative des professionnels de la branche photo sous l'égide de la Fédération Nationale de la Photographie.

Pourquoi choisir la formation GUCS photo ?

Aujourd'hui, les professionnels de la photographie exerçant en magasin cumulent l'exercice de plusieurs activités, tandis que de nombreuses compétences deviennent transversales à plusieurs métiers de la branche photo. Ces derniers doivent savoir mobiliser des compétences dans trois domaines : la **vente/relation client**, le **pilotage de l'entreprise** et le **pôle créatif/technique**. Qu'ils exercent dans le domaine de la revente d'équipements ou dans celui des services, les salariés des magasins photo doivent relever le défi de la polyvalence. Centrée sur les besoins client, cette formation propose également des sensibilisations en prise de vue créatives et en technologies émergentes. Elle répond aux besoins des chefs d'entreprises qui souhaitent améliorer les compétences de leurs collaboratrices et collaborateurs et ceux des salariés qui veulent consolider et sécuriser leur parcours professionnel. Elle permet de préparer les repreneurs d'entreprise de demain.



Centré sur la relation client cette formation vise un triple objectif :

- ▶ Sensibiliser à la prise de vue créative et aux technologies émergentes.
- ▶ Développer et renforcer les compétences clés.
- ▶ Consolider et sécuriser les parcours professionnels.

Sept compétences clés pour l'avenir de votre entreprise

- ▶ Anticiper les nouveaux comportements et demandes des clients
- ▶ Développer des nouvelles activités à haute valeur ajoutée
- ▶ Mettre en œuvre des actions commerciales et des opérations marketing innovantes
- ▶ Optimiser et renforcer la relation client au sein de l'unité commerciale
- ▶ Repenser son approche commerçante autour du serviciel et de l'expérientiel client.
- ▶ Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation de l'équipe
- ▶ Assurer la gestion administrative et commerciale de l'unité commerciale

Face aux enjeux à venir, contribuez à la transformation de vos entreprises

- ▶ Au regard des changements rapides du secteur d'activité, les salariés doivent compléter leurs savoir-faire techniques et créatifs par des compétences commerciales, commerçantes, managériales et marketing. Initiée par la Fédération Nationale de la Photographie* et le Forco**, cette formation est développée avec des chefs d'entreprise du secteur soucieux d'efficacité commerciale et de développement économique.

(*) Fédération Nationale de la photographie (FNP) : organisation professionnelle représentative de la branche des métiers de la photographie. Pour plus d'information : www.fnp-photo.fr

(**) Forco : Organisme Paritaire Collecteur agréé qui organise et gère la formation professionnelle des salariés des entreprises françaises du commerce et de la distribution.

Deux écoles réputées pour une formation professionnalisante et certifiante***

- ▶ Cette formation dédiée aux métiers de la photographie est assurée par deux écoles parisiennes de la CCI Paris-Ile-de-France réputées pour leur savoir-faire et couvrant les deux champs ciblés : celui du développement commercial avec Sup de Vente (formation GUCS) et celui des techniques photographiques et des savoir-faire innovants avec Gobelins, l'école de l'image (interventions dans la formation GUCS et formations complémentaires techniques).



Les experts de la vente de produits et services de demain

L'école des savoir-faire innovants et de l'image du futur

Pour qui ?

- ▶ Pour les salariés des entreprises de la photographie (de commerce et artisanales).
- ▶ Pour les gérants/commerçants photographes qui veulent développer leur entreprise et lui donner de nouvelles perspectives.

Une formation prise en charge pour les salariés de la branche

- ▶ Pour les salariés des entreprises de la branche photo, la formation est prise en charge par le Forco, l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA) du commerce et de la distribution selon les critères définis par la branche (dans la limite du budget annuel de la branche). Seuls les coûts de déplacement et d'hébergement restent à la charge de l'employeur.
- ▶ Pour les chefs d'entreprise les modalités de financement sont à étudier au cas par cas.

Conditions d'admission

- ▶ La formation GUCS photo est ouverte à toutes les personnes travaillant dans le milieu de la photo et ayant un bon niveau technique et créatif. Elle suppose de la part des postulants un fort intérêt pour le volet commercial et marketing. L'évaluation des prérequis est assurée par les équipes pédagogiques de Sup de Vente et de Gobelins, l'école de l'image.

Durée de formation : 61 jours répartis sur 10 mois

- ▶ De novembre 2018 à juin 2019, les 425 heures de formation sont regroupées en douze modules de cinq jours répartis sur huit mois. Les cours seront dispensés dans les locaux parisiens des écoles partenaires du projet : *Sup de Vente* (Paris 17^e) et *Gobelins, l'école de l'image* (Paris 13^e).

Calendrier prévisionnel 2018-2019

■ F : Jours fériés - ■ 7 : Cours
 ■ WE : Week-End - ■ E : Présence entreprise

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	28	29	30	31	Total heures	Total trimestre	Nombre de jours	Jours Entreprise	
Novembre				7	7	7	7	7																	7	7	7	7	7		70		10	10	
Décembre																																0	70	0	20
Janvier							7	7	7	7	7																					63		9	13
Février																		7	7	7	7	7										42	140	6	14
Mars																		7	7	7	7	7										35		5	16
Avril																																35		5	16
Mai																																35	140	5	15
Juin				7	7	7	7	7																								70		10	9
Juillet/Août																																0		0	44
Septembre				7	7	7	7	7																								70	75	10	11
Octobre																																5		1	9
																	Total heures de cours		425		61	177													

Vacances scolaires : Toussaint : 20/10 au 04/11/2018 - Noël : 22/12/2018 au 06/01/2019 - Février : 23/02 au 10/03/2019 - Pâques : 20/04 au 05/05/2019

(***) La formation de Gestionnaire d'unité commerciale - option spécialisée - est un diplôme reconnu par l'Etat, porté par CCI France, et inscrit au RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles) à niveau III (bac+2). Ce diplôme peut être complété par des certifications de *Gobelins, l'école de l'image*, recensées à l'inventaire de la CNCP (Commission nationale de la certification professionnelle) afin de personnaliser votre parcours et saisir des opportunités de carrière.

“ Une formation photo centrée sur le développement commercial, la relation client et les activités émergentes ”

Programme de formation

Sup de Vente campus Paris (55 jours)

- ▶ Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente
- ▶ Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe
- ▶ Optimiser la relation client au sein de l'unité commerciale
- ▶ Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

Gobelins, l'école de l'image (5 jours)

- ▶ Appréhender les évolutions du marché photo et vidéo
- ▶ Appréhender les évolutions technologiques
- ▶ Appréhender les perspectives économiques issues des nouvelles technologies

Ces formations spécifiques au diplôme GUCS photo peuvent être complétées à la demande par des modules complémentaires à choisir dans le catalogue de Gobelins, l'école de l'image. Ceux-ci abordent toutes les étapes de la production, de la prise de vue au traitement et à la diffusion des images.

Ce qu'il faut retenir...

- ▶ Un parcours destiné aux salariés/vendeurs des entreprises photo avec prérequis
- ▶ Une formation hautement professionnalisante
- ▶ Des acquisitions de compétences centrées sur la relation client (en magasin et via Internet)
- ▶ Un financement pris en charge par le Forco selon les conditions de la branche photo
- ▶ Un planning de formation par douze modules de cinq jours distribués sur huit mois
- ▶ Une formation innovante en mode projet pour un apprentissage renforcé
- ▶ Un accès à un réseau de salariés d'excellence en commerce photo

Renseignement et candidature

- ▶ **Sup de Vente :** Valérie Grignon - 01 55 65 54 11 - vgrignon@supdevente.fr