



CCI Nantes St-Nazaire

Vivez
de votre passion



IFV ATLANTIQUE

INSTITUT DES FORCES DE VENTE

Formation commerciale secteur culturel et touristique

FORMATION PROFESSIONNELLE RÉMUNÉRÉE

Membre du Réseau National IFV



UNE FORMATION COMMERCIALE POUR LES ACTIVITÉS CULTURELLES ET TOURISTIQUES

Vivez votre formation commerciale avec passion et trouvez un emploi en adéquation avec votre personnalité.

- Vous avez plus de 21 ans
- Un niveau équivalent à BAC +2
- Vous avez le goût des contacts humains
- Passionné(e), vous êtes particulièrement attiré(e) par :
le théâtre, la musique, l'art, le tourisme culturel,
le tourisme de découverte économique

VOTRE INSERTION PROFESSIONNELLE DANS UN SECTEUR QUI VOUS PASSIONNE

Les entreprises culturelles et touristiques structurent leur démarche de promotion.

Avec l'institut des forces de vente culture et tourisme, nous vous proposons de participer à ce challenge.

Nous assistons à une évolution de la consommation des activités culturelles et touristiques :

- Expositions,
- Festivals,
- Spectacle,
- Concerts,
- Distributeurs de produits culturels,
- Boutiques de produits dérivés,
- Tourisme culturel,
- Tourisme de découverte économique,
- Tourisme d'affaires.

Ces secteurs d'activité s'ouvrent à l'action commerciale.

De nouveaux métiers émergent et requièrent la mise en place de formations commerciales adaptées.

Les Rendez-vous de l'Erdre

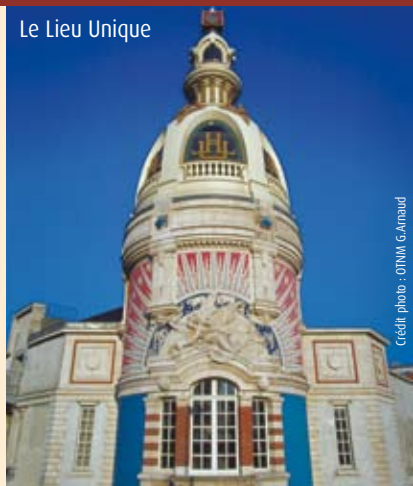


Credit photo : OTMA V.Srazin

PASSER DU SAVOIR À L'ACTION

Une formation commerciale conçue en partenariat avec les entreprises des secteurs culturels et touristiques.

Le Lieu Unique



Credit photo : OTMA G.Arnaud

Notre volonté est de former des futurs chargés de promotion pour des entreprises, organismes privés ou publics commercialisant des produits ou des activités culturelles et touristiques.

Notre atout : Apprendre l'entreprise avec ceux qui la vivent.

Pour cela, les CCI Nantes St-Nazaire ont choisi de développer cette formation en partenariat avec des entreprises, porteuses d'un projet de développement.

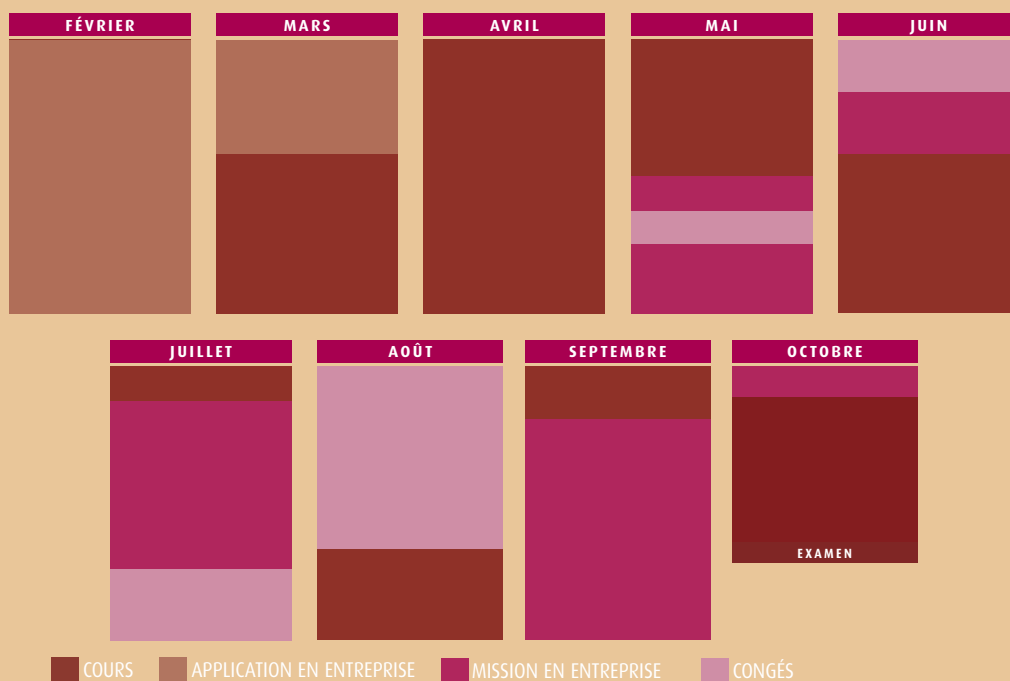
Pendant les 9 mois du cycle, vous effectuerez en alternance :

- Des séquences théoriques en centre de formation adaptées au secteur d'activité.
- Des périodes d'applications pratiques en entreprise, vous permettant de mettre en application les connaissances et savoir-faire professionnels acquis en centre de formation.

La formation est ainsi au service des projets de développement de l'entreprise et **a pour objectif de conduire à l'emploi.**

THÉORIE ET PRATIQUE

> DÉROULEMENT DE LA FORMATION* <



> RÉFÉRENTIEL DE FORMATION* <

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : ELABORER UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Analyse marché
- Diagnostic interne
- Marketing direct

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : ELABORER UN PLAN DE PROSPECTION

- Marketing relationnel
- Communication écrite / relations media
- Techniques de phoning
- Recherche de partenariats
- Communication Gestion
- Environnement institutionnel des secteurs culturels & touristiques

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : MENER DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

- Techniques de vente
- Calculs commerciaux
- Vente de Spectacles
- Communication orale
- Environnement juridique des secteurs culturels & touristiques

BLOC DE COMPÉTENCES 4 : MANAGER SON ACTIVITÉ

- Gestion de projets culturels & touristiques
- Management
- Bureautique
- Initiation à Dreamweaver
- Revue de presse sectorielle

BLOC DE COMPÉTENCES 5 : GÉRER & DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE

- Marketing touristique
- Marketing culturel
- Anglais



UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

La formation est assurée **par des intervenants professionnels** et **des cadres d'entreprises**, sélectionnés en fonction de leur domaine d'activité et leurs aptitudes pédagogiques.

UN LIEU DE FORMATION au cœur de la pépinière d'entreprises Héliopolis (Atlantis - St-Herblain)

DES RESSOURCES PÉDAGOGIQUES :

- Des salles informatiques en libre-service avec accès Internet
- Un centre relai de documentation
- Des ressources annexes disponibles à CCI FORMATION, 4 rue Bisson à Nantes (espace langues & multimedia, centre de documentation disposant des outils modernes de recherche d'information : fichiers informatiques, CD ROM, revues professionnelles et annuaires, ...)

COMMENT INTÉGRER L'IFV ACTIVITÉS CULTURELLES ET TOURISTIQUES

La formation est ouverte aux candidats de + de 21 ans justifiant d'une expérience professionnelle d'au moins 12 mois et possédant un niveau de formation équivalent ou supérieur à Bac +2.

L'IFV est ouvert aux demandeurs d'emploi et aux bénéficiaires d'un congé individuel de formation.

Retrait du dossier de candidature auprès du secrétariat du cycle.

Le recrutement s'effectue par :

- Une étude du dossier de candidature,
- Un entretien de motivation,
- Un test de personnalité et un test d'anglais.
- des tests de culture générale, de logique et d'expression verbale.

Suite à l'entretien, la décision de la Commission de sélection est notifiée par courrier dans un délai maximum de 10 jours.

CE QU'IL FAUT SAVOIR

Objectif de la formation :

Former des commerciaux chargés d'assurer la promotion, l'organisation, la commercialisation de produits, d'événements culturels et d'activités touristiques.

Durée :

- 9 mois de février à octobre

Organisation et programme :

- 18 semaines en centre de formation
- 7 semaines d'applicatifs professionnels
- 10 semaines de mission en entreprise

Statut :

Cette formation est conventionnée par le Conseil Régional des Pays de la Loire. Les participants ont le statut de stagiaire de la formation professionnelle et bénéficient de la couverture sociale. Pendant la durée de la formation, les stagiaires demandeurs d'emploi peuvent recevoir une rémunération selon les modalités prévues par les textes officiels et les conventions en vigueur.

Validation :

Les stagiaires ayant passé leur examen avec succès reçoivent un titre certifié de niveau III (niveau Bac +2) publié au journal officiel du 31.01.06 (Arrêté du 21/12/05 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles) et sous signature du Président des Chambres de Commerce et d'Industrie de Nantes St-Nazaire.

Évaluation :

Le référentiel de certification intègre les épreuves du contrôle continu, l'évaluation des acquis en entreprise & les épreuves de fin de formation (rapport de mission & soutenance professionnelle).

Coût de la formation :

Le montant et le mode de règlement sont indiqués dans le dossier de candidature.