

2009



DÉVELOPPEUR D'ENSEIGNE

ALTERNANCE • ADMISSION BAC +2/3

PROCOS



NEGOCIA et PROCOS se sont engagés avec succès, depuis 9 ans, dans la formation de « Développeur d'enseigne ». Les chiffres parlent d'eux-mêmes : en 2008, 100% des jeunes diplômés ont décroché un emploi dans les 6 mois à l'issue de leurs études. Un résultat qui démontre que la formation répond aux besoins des entreprises qui cherchent à intégrer des collaborateurs formés à l'exercice de ce métier stratégique. Il nécessite de multiples compétences ; la capacité à négocier en est une carte maîtresse. Et là est la vocation de NEGOCIA !

SANDRINE VERGÉ
RESPONSABLE DU PROGRAMME



PROCOS et ses 233 enseignes leaders du commerce spécialisé vous ouvrent les portes du développement d'enseigne et vous invitent à vivre l'aventure passionnante de l'expansion d'un réseau de points de vente. Intégrer la formation « Développeur d'enseigne » c'est apprendre un métier aux multiples compétences. Vous découvrirez progressivement, au fil des deux années de formation en alternance, les exigences de ce métier. Vous posséderez tous les atouts pour réaliser une carrière aux perspectives d'évolution multiples dans l'univers de la distribution spécialisée et de l'immobilier commercial en général.

JEAN-LUC BRET
PRÉSIDENT DE PROCOS



Une formation proposée par **NEGOCIA et la Fédération PROCOS**

Un programme qualifiant, en alternance, débouchant sur
une insertion professionnelle immédiate.

Les enseignes du commerce spécialisé connaissent une expansion rapide en France et à l'international. L'avenir de leurs réseaux est conditionné par le choix judicieux des emplacements des futurs points de vente. NEGOCIA, l'école de la réussite commerciale et PROCOS, regroupant plus de 200 enseignes, vous invitent à découvrir à la rentrée 2009 le métier stratégique de « Développeur d'enseigne ».

- Un profil multi compétences recherché par les entreprises
- De fortes perspectives d'évolution
- Une rémunération attractive
- Une ouverture internationale
- Un partenariat efficace NEGOCIA/PROCOS





2 ans pour devenir « Développeur d'enseigne junior »

Un programme pour développer les compétences indispensables

Ouverte aux titulaires
d'un Bac + 2/3 avec expérience
professionnelle significative,
la formation « Développeur
d'enseigne » se déroule en 2 ans,
en apprentissage. Début de
la formation : octobre 2009.

1^{re} année

Sélectionner le meilleur emplacement dans le cadre du plan de développement

L'apprenti acquiert une solide base
commerciale renforcée en droit,
gestion et techniques propres à
l'immobilier commercial.

Compétences développées :

- établir le diagnostic de l'entreprise
- réaliser une étude de ville
- repérer et catégoriser les futurs espaces de vente
- comprendre le cahier des charges d'une recherche réelle (terrain, magasin...)
- identifier les futurs espaces de vente
- établir un plan de recherche et prospecter
- obtenir les informations de toutes sources potentielles

- évaluer et justifier l'intérêt commercial d'une implantation
- négocier (vente, achat, baux commerciaux, en interne...)
- soumettre un avant-projet commercial pour un premier accord interne.

2^e année

Conduire un projet d'implantation de point de vente

L'apprenti intègre les connaissances nécessaires pour devenir un « Développeur junior » et se voir confier progressivement de nouvelles responsabilités. Il réalise une mission effective pour son entreprise et son « projet d'implantation » fait l'objet d'un dossier professionnel et d'une soutenance orale devant un jury.

Compétences développées :

- suivre les évolutions du secteur d'activité et de l'environnement de l'enseigne
- maîtriser les éléments juridiques, financiers, administratifs et techniques d'un dossier
- manager son activité et piloter un projet
- négocier avec tous types de partenaires
- analyser la pathologie d'un immeuble et en déduire les coûts.



La formation est sanctionnée par le titre de Développeur d'enseigne certifié de niveau II, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) - Journal Officiel du 14/01/07 et délivré par la Chambre de commerce et d'industrie de Paris.

Une formation en alternance très opérationnelle

Le contrat de confiance pour l'apprenti :

- respecter les règles de confidentialité et de déontologie du métier
- ne pas être consommateur de la formation mais citoyen et acteur du parcours professionnalisant
- savoir intégrer une équipe
- se fixer des défis de mise en pratique

• La formation est dispensée par des enseignants et des intervenants professionnels.

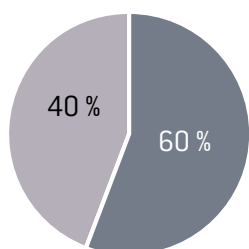
La variété des méthodes pédagogiques (mise en situation, cas pratiques, conférences...) favorise une application opérationnelle immédiate et une approche concrète et pratique du métier.

• Pour la partie « immobilier », **NEGOCIA fait appel à l'expertise d'avocats et d'architectes pour les matières suivantes** : droit de l'immobilier, écrits spécifiques, bâtiment, copropriété, fiscalité, gestion et développement de patrimoine.

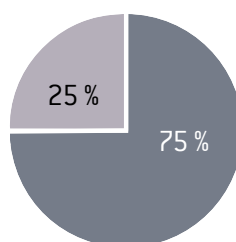
• Le rythme d'alternance favorise l'acquisition et la mise en œuvre de compétences professionnelles sur le terrain ainsi qu'une implication directe du jeune développeur dans les décisions relatives au développement de l'entreprise. Sous la houlette d'un senior, le futur développeur expérimente, étape par étape, les diverses facettes du métier.

• Une insertion professionnelle facilitée : **100 %** des jeunes diplômés de la formation « Développeur d'enseigne » **s'intègrent en entreprise dans les 3 à 6 mois.**

Répartition du temps centre de formation/entreprise en nombre de semaines



1^{re} année



2^e année

● école
● entreprise



Un métier « multi compétences » attractif et évolutif

L'architecte du réseau de points de vente

Le « Développeur d'enseigne » a pour mission de construire et de faire évoluer le réseau de points de vente de l'enseigne, dans le cadre des objectifs de développement de son entreprise.

Un partenaire aux multiples compétences

Son rôle stratégique nécessite de maîtriser plusieurs compétences : négociation, management de projet, appréciation des zones de chalandise, établissement et gestion de budgets, droit de l'immobilier et des contrats.

Un véritable chef de projet

Il recherche les meilleurs emplacements en centre-ville, en périphérie ou dans les centres commerciaux, les négocie, conduit l'ensemble des actions jusqu'à l'ouverture d'un nouveau point de vente et assure la gestion et le suivi des opérations [travaux, baux commerciaux].

Pour en savoir plus,
voir la fiche métier
sur www.negocia.fr



Développeur d'enseigne, l'émergence d'un nouveau profil

« Architecte du réseau de points de vente de son entreprise, son angle de vue est de 360°, ouvert sur les services juridiques, financiers, marketing... Sa visibilité : le long terme, pour planifier ce que sera le réseau commercial à 6 mois, 3 ans, 5 ans... »

Christophe DUPONT, Directeur Immobilier, Claire's

« Déontologie, sens de l'innovation, esprit de synthèse, sens de la communication sont des qualités essentielles pour réussir dans ce métier. »

Patrick FROT, Directeur du Développement, Mc Donald's France

« C'est un compétiteur, un coureur de fond qui doit savoir aussi sprinter pour saisir la bonne opportunité. »

Alain FLOURENT,
Administrateur des Affaires Immobilières, Darty

Parole d'Ancien

Après avoir obtenu un DEUG de droit puis un DUT techniques de commercialisation, j'ai intégré la formation Développeur d'enseigne de NEGOCIA. J'ai passé mes deux années en alternance dans le groupe LE DUFF. Aujourd'hui, j'y suis toujours en tant que Responsable développement des enseignes du groupe.

Concrètement, mon poste consiste à développer le réseau « Brioche Dorée ». Constamment sur le terrain, je suis à l'affût des emplacements les plus rentables pour l'implantation de nouveaux points de vente et je prospecte auprès des collectivités locales, des propriétaires fonciers, des agences immobilières... Vient ensuite l'heure des négociations. Il ne suffit pas d'acheter, il faut bien acheter et également bien vendre le projet d'implantation en interne. Ensuite, charge à moi de gérer le suivi de chantier jusqu'à la livraison clé en main du point de vente. Mon métier est passionnant et digne d'un marathon ! J'ai la chance de concevoir et suivre des projets de A jusqu'à Z et de côtoyer des acteurs très variés. Conclusion : faculté d'adaptation, sens du dialogue, autonomie et organisation sont de rigueur en plus bien sûr de la maîtrise des techniques de prospection, de négociation et des questions juridiques. Autant de compétences que j'ai pu développer dans ma formation Développeur d'enseigne. »

Hélène Thomas, Responsable développement, Groupe LE DUFF

POUR TOUTE INFORMATION

01 55 65 44 88

www.negocia.fr

PROCOS, fédération pour l'urbanisme et le développement du commerce spécialisé

PROCOS fédère plus de 200 enseignes de la distribution spécialisée. Sa vocation depuis 1975, est de conseiller ses adhérents dans leur stratégie de développement de réseaux, de les accompagner dans leur politique d'implantation de points de vente, à travers une palette d'outils : études de villes, analyse de projets commerciaux, conseil sur le choix des emplacements...

Les enseignes représentent en 2008 :

- 33 460 points de vente
- 65,1 milliards d'euros de chiffre d'affaires
- 457 800 emplois
- Prévisions d'ouverture : plus de 3 500 points de vente en 2008 et 2009

NEGOCIA, une école de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris

Au service des entreprises, la Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP) est un établissement public animé par 80 élus chefs d'entreprises issus de tous les secteurs d'activité. Elle intervient dans de multiples domaines touchant au développement économique et à la vie de l'entreprise, dont celui de l'action éducative auprès des jeunes et de la formation tout au long de la vie pour les professionnels.

Dans ce cadre, **NEGOCIA**, école dédiée aux métiers commerciaux, assure la formation et le perfectionnement des professionnels du commerce, de la vente et de la négociation.

En formation initiale comme en formation continue, NEGOCIA propose une large gamme de programmes couvrant tous les champs de la fonction commerciale : vente, négociation, marketing, merchandising visuel, achats, international.

NEGOCIA décèle les candidats à fort potentiel, encourage et développe les talents commerciaux.

Bénéficiant d'un rayonnement international et, tournée vers la recherche et l'innovation, NEGOCIA fait aujourd'hui référence en contribuant à la réussite commerciale des entreprises.

NEGOCIA est membre de la Conférence des Grandes Écoles, de l'EFMD et de l'AACSB International.

NeGOCia

L'école de la réussite commerciale

8, avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris

PROCOS

14 rue Coquillière - 75001 PARIS
T. 01 44 88 95 60 - F. 01 40 13 76 44
club@procos.org

une école de la



Chambre de commerce
et d'industrie de Paris

2009

DÉVELOPPEUR D'ENSEIGNE

INFORMATIONS PRATIQUES

Conditions d'admission

- Être âgé de moins de 26 ans
- Être titulaire d'un Bac +2 ou Bac +3 (BTS, DUT, DEUG ou Licence).

Modalités d'admission

- Entretien collectif (1h)
- 2 entretiens individuels (30 min)
- Une épreuve écrite de synthèse (2,5h)

Composition des jurys

- Le Responsable du Programme ou son représentant
- Un professionnel du recrutement ou de la vente
- Un expert professionnel

Entreprises

En juillet 2009, un forum est organisé pour les admis avec les enseignes de PROCOS.

Statut durant la formation

Régime «salarié» dans le cadre d'une formation prise en charge par l'entreprise en contrat d'apprentissage. Les emplois sont rémunérés.

Début de la formation

26 octobre 2009.

Restauration

NEGOCIA dispose d'une cafétéria et d'un self-service.

Dates des épreuves d'admission en 2009

Sessions	1 ^{re} session	2 ^e session	3 ^e session	4 ^e session
Inscriptions en ligne	15 janvier au 5 mai	15 janvier au 15 juin	15 janvier au 11 septembre	15 janvier au 26 octobre
Épreuves orales	18 et 19 mai	22 au 25 juin	21 au 24 septembre	12 au 15 octobre 6 au 10 novembre

Nous rencontrer

Réunions d'information

Mercredis 8 avril, 20 mai, 10 juin, 1^{er} juillet, 9 septembre, 23 septembre, 7 octobre à 16h45.

Portes ouvertes NEGOCIA

- Samedi 7 février 2009 de 10h à 18h
- Samedi 14 mars 2009 de 10h à 18h

Salons

- Salon de l'Apprentissage et de l'Alternance

Du 23 au 25 janvier 2009

Parc des Expositions, Porte de Versailles

- Sup'Alternance **27 et 28 mars 2009**

Espace Condorcet
Cité des Sciences

- Initialis **9 avril 2009**

Parc des Expositions, Porte de Versailles

- Forum de l'Alternance **Mai 2009**

Espace Condorcet
Cité des Sciences

8, avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris

Information : 01 55 65 44 88

Admissions et concours : 01 44 09 32 03

Inscription en ligne

www.negocia.fr

NeGOCIA

L'école de la réussite commerciale