cefac

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

Manager de centre-ville

Réimplanter le commerce au coeur de la ville

Une formation, un métier au service du développement du commerce

dgcis
direction générale de la compétitivité de l'industrie et des services

ACFCI

Développer des espaces de vie et garantir un développement économique durable constituent un double défi aujourd'hui pour les municipalités que seule une politique active d'investissement peut dynamiser.

Point de rencontre et d'identification pour les habitants, d'attraction pour les visiteurs,
le centre-ville est le lieu de déploiement
des activités commerciales.

Pour assurer son rayonnement, une réflexion stratégique globale doit être menée au niveau de l'ensemble du territoire. Il est essentiel que les orientations des nouvelles implantations définies à partir d'un schéma de développement soient partagées par tous : enseignes, associations de commerçants, élus territoriaux, riverains, chambres consulaires .

Le concept de gestion de centre-ville, inspiré des modèles britanniques et belges, **a donné naissance à un nouveau métier pour lequel NEGOCIA et le CEFAC créent aujourd'hui une formation : Manager de centre-ville.**

Le **CEFAC**, Centre d'Etudes et de Formation a qualifié, depuis sa création en 1961, plus de 4000 experts, conseillers d'entreprise au service des entreprises et des territoires.

NEGOCIA est la Grande école de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris dédiée au commerce. Elle bénéficie d'une expertise reconnue dans ce domaine et propose déjà des formations au développement des réseaux d'enseignes (avec Procos, fédération pour l'urbanisme et le développement du commerce spécialisé, à la vente, à la négociation commerciale et au merchandising).

Un manager de centre-ville, pourquoi ?

Le premier rôle du manager de centre-ville est de favoriser la réimplantation du commerce de proximité au cœur de la ville afin de réactiver la consommation dans les centres-villes. Son action conforte les commerces existants, donne une nouvelle impulsion économique à la ville et favorise le développement durable.
Interface avec les différents acteurs - services spécialisés de la ville (commerce, voirie, urbanisme), associations de commerçants, riverains, professionnels de l'immobilier commercial, partenaires financiers, chambres consulaires, le manager de centre-ville :
⇨ Stimule le débat sur l'avenir du commerce du centre-ville
⇨ Fédère les acteurs autour d'une stratégie commune partagée
⇨ Œuvre en faveur d'une vision globale du territoire (transports, urbanisme, animation)

Un métier multi-facette, 5 grands pôles de compétence :

⇨ La définition d'un plan d'actions stratégiques pour le développement du commerce sur un territoire dans une perspective durable (diagnostic, identification des espaces commerciaux à exploiter, recherche de nouveaux exploitants, remplacement des départs, etc.)
⇨ La fonction de conseil et d'expertise sur le développement et la dynamisation du commerce d'un territoire auprès des acteurs institutionnels et économiques locaux ainsi que leur animation (pilotage de projets)
⇨ Le développement et la gestion des partenariats financiers (organiser l'ingénierie financière des projets)
⇨ La création et la mise en œuvre d'une stratégie de promotion et de communication du centre-ville (création de site internet, plaquettes, dossiers destinés aux investisseurs, etc.)

Qui peut intégrer la formation de manager de centre-ville ?

Toute personne titulaire au minimum d'un Bac + 2, disposant d'une bonne connaissance des enjeux du commerce :
gestionnaires d'enseignes commerciales, animateurs d'associations de commerçants, gestionnaires territoriaux catégories A et B ayant une mission de développement de la ville, conseillers commerce des CCI. La formation est également ouverte aux demandeurs d'emplois.

NEGOCIA et le CEFAC s'associent pour proposer une formation au métier de Manager de centre-ville

34 jours sur 9 mois pour :
⇨ Apprendre à analyser un territoire en termes d'opportunités et de menaces
⇨ Transformer cette analyse en plan d'actions et le faire partager par tous les acteurs
⇨ Gérer la mise en place du plan d'actions
⇨ Devenir un « entraîneur d'hommes », dans l'objectif de dynamiser un espace commercial dans la ville.

Thèmes des séminaires	Durée	Dates	Intervenants	Lieux
1er séminaire :				
Accueil et mémoire	*1 jour*	*Le 24/10/2011*	*NEGOCIA/CEFAC*	*NEGOCIA*
Culture générale collectivités locales	*2 jours*	*25-26/10/ 2011*	*NEGOCIA*	
Aménagement et développement local	*2 jours*	*27-28/10/ 2012*	*NEGOCIA*	
2ème séminaire :				
Les acteurs du territoire et leurs organisations spécifiques	*3 jours*	*23-25/11/2011*	*CEFAC*	*CEFAC*
3ème séminaire :				
Etablir une veille économique,	*1,5 jour*	*14-16/12/2011*	*NEGOCIA*	*NEGOCIA*
Les réseaux de développeurs d'enseignes	*0,5 jour*		*NEGOCIA*	
Les fonctionnalités commerciales du centre-ville	*1 jour*		*NEGOCIA*	
4ème séminaire :				
Conduite de projet	*2 jours*	*10-11/01/2012*	*CEFAC*	*CEFAC*
Etudes d'implantation de point de vente	*2 jours*	*12-13/01/2012*	*CEFAC*	
5ème séminaire :				
Conduite de réunions	*2 jours*	*13-14/02/2012*	*CEFAC*	*CEFAC*
Leadership et communication interpersonnelle	*2 jours*	*15-16/02/2012*	*CEFAC*	
Communication	*1 jour*	*Le 17/02/2012*	*CEFAC*	
6ème séminaire :				
Gestion des conflits	*2 jours*	*13-14/03/2012*	*NEGOCIA*	*CEFAC*
Économie numérique au service des groupements de professionnels	*2 jours*	*15-16/03/2012*	*CEFAC*	
7ème séminaire :				
Événementiel	*3 jours*	*18-20/04/2012*	*NEGOCIA*	*NEGOCIA*
Budget d'animation			*NEGOCIA*	
8ème séminaire :				
Marketing direct	*3 jours*	*23-25/05/2012*	*NEGOCIA*	*NEGOCIA*
9ème séminaire :				
Droit commercial et spécifique	*3 jours*	*19-21/06/2012*	*NEGOCIA/CEFAC*	*CEFAC*
Évaluation	*1 jour*	*Le 22/06/2012*	*NEGOCIA/CEFAC*	
9 séminaires sur 9 mois avec une soutenance de mémoire en octobre 2012				

Choisir la formation CEFAC/NEGOCIA c'est aussi intégrer un réseau :

• Le CEFAC, grâce à son travail auprès des réseaux d'accompagnement, et NEGOCIA, via la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, bénéficient de relations de confiance avec les employeurs potentiels de managers de centre-ville (collectivités territoriales, villes, communautés), Chambres consulaires (CCI, CMA), Unions commerciales ... Et sont, à ce titre, destinataires des recrutements.
• Le CEFAC et NEGOCIA s'engagent à animer conjointement, à l'issue de la formation, un réseau des managers de centre-ville qui auront suivi le cursus.

Ce séminaire applique les recommandations du référentiel de compétences du métier de manager de centre ville et du commerce, issu du travail des organismes suivants :

Conditions :
Coût : 5500€ nets de taxe + 80€ frais de dossier
Chaque séminaire peut être suivi indépendamment,
Coût : 380€/jour
Lieu : la formation se déroule à Paris alternativement dans les locaux de NEGOCIA et du CEFAC.

Les employeurs potentiels :
Collectivités territoriales, villes, Communautés etc
Chambres consulaires (CCI, CMA)
Unions commerciales

C O N T A C T S :

Jean-Paul LESCOP
Directeur des Formations
01 40 69 39 29 - lescop@cefac.com

Luc MULLER
chef de projet formations diplômantes
01 55 65 51 31 - lmuller@advancia-negocia.fr

CEFAC
46 avenue de la Grande Armée
75017 PARIS

NEGOCIA
8 avenue de la Porte de Champerret
75017 PARIS