



NOVERIS

CENTRE DE FORMATION





CENTRE DE FORMATION

QUI SOMMES-NOUS ?

Noveris Formation est un organisme de formation professionnelle. Notre centre propose un large éventail de programmes adaptés à différents publics. Principalement en tant que CFA, nous offrons des formations en apprentissage, mais nous intervenons également en formation continue pour adultes ainsi que dans des formations sur mesure pour les entreprises. Nous accueillons ainsi tous les profils souhaitant se former et se perfectionner dans leur domaine.

CERTIFICATION QUALIOPi

Noveris Formation, organisme certifié Qualiopi, garantit la qualité de toutes ses formations et leur éligibilité aux financements publics et OPCO.



AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES

Notre rôle est de faciliter vos recrutements en alternance en prenant en main toute la gestion. Nous travaillons main dans la main avec les employeurs pour identifier leurs besoins, recruter des profils adaptés et construire des parcours de formation en adéquation avec les réalités du terrain. Des points réguliers avec l'entreprise permettent de vérifier la progression des compétences, la satisfaction des partenaires et la bonne intégration de l'apprenti.

OPCO

Financement

Prise en charge et montage de vos dossiers



Flexibilité

Planning ajusté à vos contraintes



Performance

Compétences renforcées et indicateurs améliorés



Personnalisation

Contenus adaptés à vos besoins stratégiques



Valorisation RH

Attractivité accrue et fidélisation des talents



Simplicité

Gestion administrative déléguée à 100 %



Accompagnement

Suivi complet de l'intégration à la certification des alternants

FORMATION :

Conseiller de vente - RNCP 37098

Description du poste

Le conseiller de vente exerce dans un environnement omnicanal, interagissant avec les clients via les magasins physiques et en ligne. Il vend des produits et services en offrant des conseils et des démonstrations, principalement à des particuliers, parfois à des professionnels. Il doit bien connaître les produits, avoir de bonnes compétences relationnelles et de vente, et s'adapter à divers canaux de commercialisation.

Il participe à la tenue et à l'animation de son rayon, en veillant à l'organisation et à l'attrait pour les clients. Il contribue aux résultats du point de vente en atteignant les objectifs fixés par sa hiérarchie, comme les quotas de vente et la satisfaction client.

Le conseiller de vente doit être autonome, proactif et capable de prendre des initiatives pour améliorer les ventes et la satisfaction client, contribuant ainsi à la performance globale de l'entreprise.

Il met en valeur les produits en promotion et les nouveautés. Il suit les préconisations d'implantation pour créer l'ambiance appropriée afin de développer les ventes et veille en permanence à la bonne présentation des produits.

Durée de la formation : 12 mois

Rythme de la formation

- 1 jour par semaine (lundi) en formation
- **4 jours en entreprise**

Métiers accessibles

- Conseiller clientèle
- Vendeur expert
- Vendeur conseil
- Vendeur technique
- Vendeur en atelier de découpe
- Vendeur en magasin
- Magasinier vendeur



FORMATION :

Agent magasinier - RNCP 40216

Description du poste

L'agent magasinier est responsable de la gestion physique et informatique des stocks. Il réceptionne, contrôle, stocke, prépare et expédie les marchandises, tout en veillant à la fiabilité du stock et à la satisfaction des clients ou des services internes.

Il applique les procédures de sécurité, qualité et d'hygiène, utilise les outils informatiques de gestion, et peut être amené à manipuler des équipements de manutention (soumis à autorisation de conduite).

Ses missions incluent :

- Réception et contrôle des livraisons
- Stockage selon les règles d'implantation
- Préparation des commandes
- Réalisation des inventaires
- Traitement des retours et des documents commerciaux
- Accueil client avec une communication adaptée
- Optimisation des déplacements et tri des déchets

Il travaille debout, dans une zone définie, seul ou en équipe, en lien avec divers interlocuteurs : collègues, clients, fournisseurs. Le port des équipements de protection est requis.

Durée de la formation : 12 mois

Rythme de la formation

- 1 jour par semaine (vendredi) en formation
- **4 jours en entreprise**

Métiers accessibles

- Magasinier
- Magasinier vendeur
- Magasinier en pièces détachées ou de rechange
- Magasinier préparateur de commandes



FORMATION :

BTS-Management commercial et opérationnel RNCP 38362

Description du poste

L'activité du titulaire du BTS MCO - Management commercial opérationnel s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Elle varie en fonction des structures, des missions et des statuts de l'organisation qui l'emploie. Le titulaire du BTS MCO maîtrise les techniques essentielles de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante.

Il met en œuvre en permanence les applications et technologies digitales, ainsi que les outils de traitement de l'information.

Ses activités professionnelles exigent le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable.

Le titulaire du BTS Brevet de Technicien Supérieur MCO Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

Durée de la formation : 24 mois

Rythme de la formation

- 2 jours par semaine (les lundis et certains mardis) en formation
- **4 jours en entreprise**

Métiers accessibles

- Chargé de clientèle
- Marchandiseur
- Manager adjoint
- Second de rayon
- Chef des ventes
- Responsable e-commerce
- Manager de la relation client
- Responsable adjoint
- Manager de caisses
- Manager de rayon(s)
- Responsable de secteur
- Manager commerciale



FORMATION :

Négociateur technico-commercial RNCP 39063

Description du poste

Le Négociateur Technico-Commercial joue un rôle clé dans le développement commercial d'une entreprise. Il est chargé de prospecter et de fidéliser une clientèle diversifiée en proposant des solutions techniques adaptées à leurs besoins. Grâce à sa double expertise, à la fois technique et commerciale, il est capable de comprendre les spécificités des produits ou services proposés et de les valoriser auprès des clients.

Au quotidien, le Négociateur Technico-Commercial analyse les demandes des clients, conçoit des offres personnalisées et négocie les conditions de vente pour conclure des contrats avantageux. Il est également responsable du suivi des projets clients, depuis la prise de commande jusqu'à la livraison, en veillant à la satisfaction client tout au long du processus.

Ce poste requiert de solides compétences en communication, en négociation, ainsi qu'une bonne capacité à gérer les relations avec les clients. Le Négociateur Technico-Commercial doit également être à l'aise avec les aspects techniques des produits qu'il commercialise, ce qui lui permet de répondre efficacement aux besoins spécifiques des clients.

En résumé, le Négociateur Technico-Commercial est un professionnel polyvalent, alliant expertise technique et sens du commerce, essentiel à la croissance et au succès de l'entreprise.

Durée de la formation : 24 mois

Rythme de la formation

- 1 jour par semaine (vendredi) en formation
- **4 jours en entreprise**

Métiers accessibles

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager



Formation Continue & Programmes sur Mesure

Chez Noveris Formation, nous accompagnons les adultes en reconversion professionnelle et les entreprises dans le développement des compétences de leurs équipes.

Nos programmes de formation continue sont conçus pour :

- Répondre aux besoins réels du marché et des organisations
- Offrir des solutions 100 % personnalisées, adaptées à votre secteur et vos contraintes
- Développer rapidement les compétences opérationnelles de vos collaborateurs

Que vous soyez une entreprise souhaitant former vos équipes, ou un adulte désireux d'évoluer dans votre carrière, nous bâtissons un parcours sur mesure, combinant :

- Formation en présentiel ou à distance
- Ateliers pratiques et études de cas
- Accompagnement individuel pour une mise en application concrète en entreprise

Notre objectif : Vous fournir une formation efficace, pragmatique et immédiatement applicable, afin de renforcer la performance de votre organisation et l'employabilité des participants.

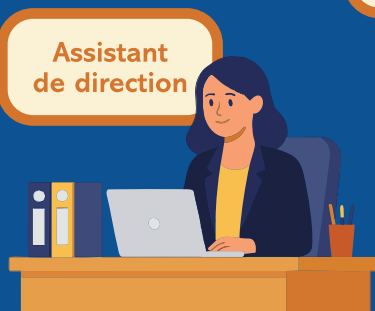
Formations à venir :

Assistant de direction

Employé polyvalent en restauration

Chargée d'accueil et gestion administrative

RECEPTION



Salaires du contrat d'apprentissage en 2025

| Salaires en apprentissage (01/01/2025) | Apprenti - de 18 ans | | Apprenti de 18 à 20 ans | | Apprenti de 21 à 25 ans | |
|--|----------------------------|--------------|-------------------------|--------------|-------------------------|--------------|
| | Salaire brut | Montant brut | Base de calcul | Montant brut | Base de calcul | Montant brut |
| 1 ^{ere} année | 27% du Smic | 486,49 € | 43% du Smic | 774,77 € | 53% du Smic* | 954,95 € |
| 2 ^{eme} année | 39% du Smic | 702,70 € | 51% du Smic | 918,92 € | 61% du Smic* | 1 099,10 € |
| 3 ^{eme} année | 55% du Smic | 990,99 € | 67% du Smic | 1 207,21 € | 78% du Smic* | 1 405,40 € |
| | Apprenti de 26 ans et plus | | | | | |
| | Salaire brut | | | Montant brut | | |
| | 100% du Smic* | | | 1 801,80€ | | |

*Calculé en pourcentage du Smic mensuel brut (1 801,80 euros à compter du 01 janvier 2025)

Partenaires et références



Notre site internet

