

Vous souhaitez devenir **responsable commercial** ou **responsable marketing** ?

# PROGRAMME BACHELOR OF BUSINESS®

**Formation Bac+3 en alternance en 3 ans**

Après un Bac

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

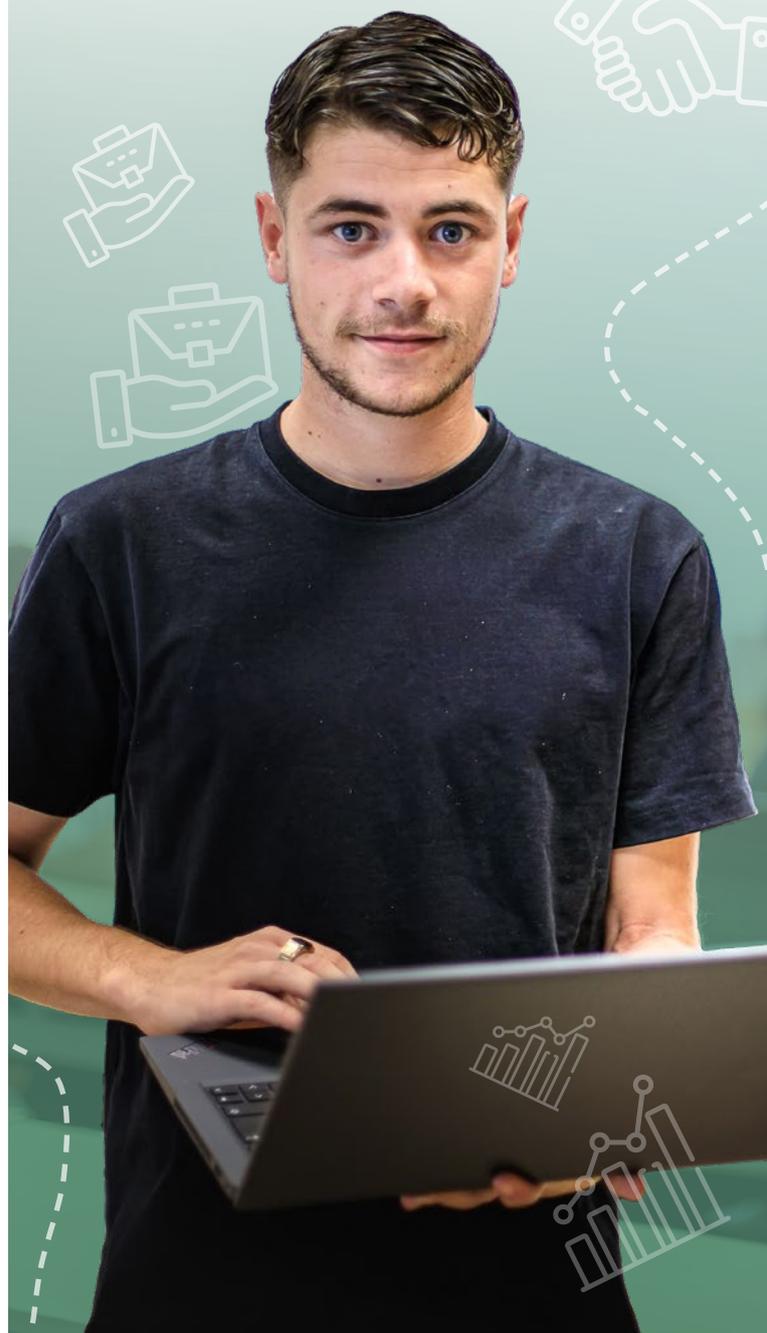
- ✓ Maîtriser les méthodes et les processus de vente, les techniques de négociation et la connaissance du client
- ✓ Développer des marchés et réaliser la mise sur le marché des offres produits ou services pertinents et utiles
- ✓ Créer une entreprise ou gérer une business unit



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Identifier et mettre en place les actions commerciales pour atteindre les objectifs attendus
- ✓ Prospecter et reformuler avec précision les attentes de son interlocuteur et convenir d'un nouveau rendez-vous pour présenter la proposition commerciale
- ✓ Entretenir les contacts clients, générer des leads et être garant de la fidélisation des clients
- ✓ Utiliser les outils mobiles de communication à des fins commerciales
- ✓ Optimiser les espaces de vente physique comme web
- ✓ Mettre en place des événements et animation de ventes





# Programme

## 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE : Fondamentaux du commerce et du marketing

### Compétences techniques

- Marketing Stratégique
- Vente
- Merchandising
- Management de l'équipe commerciale
- Calculs commerciaux

### Compétences transversales

- Informatique
- Gestion de projet
- Droit
- Anglais
- Communication

## 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE : Professionnalisation

### PRO « Négociation et relation clients »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et téléprospection
- E-commerce
- Droit
- Anglais
- Calculs commerciaux
- Tableaux de bord

### PRO « Gestion d'un point de vente »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et relation clients
- Gestion économique et financière
- Management d'équipe
- Droit
- Anglais

## 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE : Spécialisation

La troisième année du programme est dédiée aux enseignements de spécialisation

- Banque Assurance
- Manager de la Distribution
- Business Development

Se reporter aux fiches formation



## Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire du baccalauréat
- Processus d'admission : dossier et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées
- Épreuves certifiantes orales et écrites



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, Suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3<sup>ème</sup> année)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 3 ans (1645 heures)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Responsable commercial
- Chef de projet marketing
- Responsable du développement
- Manager de Rayon
- Chargé d'affaires
- Chargé d'études marketing
- Responsable des ventes
- Chef de produit



## Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale»

Mastère «Management, Marketing Digital et E-business»

Mastère «Manager en Développement Durable»

Vous souhaitez devenir **adjoint(e) de direction** ou **responsable d'un point de vente** ?

# BACHELOR OF BUSINESS<sup>®</sup> MANAGER DE LA DISTRIBUTION

Formation Bac+3 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Seconder un responsable d'enseigne de la distribution dans le développement de la relation avec la clientèle
- ✓ Maîtriser les principales caractéristiques des enseignes de distribution, alimentaire ou spécialisée
- ✓ Gérer et manager un centre de profit commercial en prenant en compte les spécificités des consommateurs



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Définir une offre produit en prenant en compte les éléments concurrentiels
- ✓ Gérer un projet en transversalité : management, plan d'actions commerciales et marketing, budget, ...
- ✓ Fixer les objectifs à atteindre par une équipe de vente
- ✓ Créer et utiliser les outils d'aide de vente physique
- ✓ Être garant de l'amélioration continue du point de vente : circulation, publicité sur lieu de vente, mise en avant, ...





## Programme

### Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droits et obligations des contrats de distribution
- Moyens de paiement et tenue de caisse
- Droit commercial
- Droit du travail
- Outils de gestion

### Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et/ou marketing

- Négociation Achat / Fournisseur
- Vente omnicanale
- Gestion des stocks et approvisionnement
- Management d'équipe
- Pratiques informatiques
- Vente et relation client

### Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Analyse et interprétation statistiques
- Calculs commerciaux
- Conduite et Gestion de projet
- Performance commerciale
- Hygiène et sécurité

### Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Études et veilles de marché
- Diagnostic marketing et commercial
- Merchandising
- Marketing direct et relationnel
- Promotion des ventes

### Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Efficacité personnelle
- Savoir être en entreprise
- Communication interne
- Gestion de crise
- English negotiation / Business english
- Administration des Ressources Humaines
- Rapport d'activités professionnelles
- Projet de développement commercial



## Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Épreuves certificatives orales et écrites
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Chef de Rayon
- Chef de Département
- Adjoint de Direction
- Acheteur
- Responsable d'Approvisionnement
- Responsable de secteur
- Promoteur des ventes
- Administrateur des ventes



## Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale»

Mastère «Management, Marketing Digital et E-business»

Mastère «Manager en Développement Durable»

Vous souhaitez devenir **responsable marketing**  
ou **business developer** ?

# BACHELOR OF BUSINESS<sup>®</sup> BUSINESS DEVELOPMENT

**Formation Bac+3 en alternance en 1 an**

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing d'une structure
- ✓ Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client
- ✓ Accompagner un centre de profit commercial



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Assurer la veille commerciale omnicanale
- ✓ Organiser un plan d'actions commerciales selon les objectifs à atteindre, de la prospection à la fidélisation
- ✓ Réaliser le bilan d'une activité commerciale
- ✓ Utiliser et appréhender les outils du marketing : génération de leads, réseaux sociaux, mix marketing
- ✓ Définir et mettre en place une Business Unit
- ✓ Assister le gérant ou le dirigeant dans la gestion quotidienne de l'entreprise





## Programme

### Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing

- Étude et veilles de marchés B to B et B to C
- Business plan Business game prise de décisions commerciales
- Logistique, gestion des stocks et approvisionnement
- Plan d'actions commerciales promotion des ventes
- Audit commercial et organisationnel
- Animation d'une réunion - power point
- Pratiques informatiques Excel

### Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Vente et relation client
- Méthode de prospection / réseaux d'affaires et partenariats pour entreprendre
- Business English English Negotiation
- Réseaux sociaux
- Marketing direct et relationnel

### Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droit commercial
- Droit du travail
- Création d'un budget et d'outils de gestion

### Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Calculs commerciaux analyse et interprétation statistiques
- Organisation commerciale
- Organisation informatique
- Business des marchés publics
- Performance commerciale
- Conduite et gestion de projet
- Projet de développement commercial

### Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Efficacité personnelle
- Management d'équipe
- Administration des Ressources Humaines
- Droit social



## Modalités d'accès

### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Épreuves certificatives orales et écrites
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Responsable du développement commercial
- Chargé d'études marketing
- Business Developer
- Responsable de Business Unit
- Entrepreneur
- Assistant Marketing et Commercial



## Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale»

Mastère «Management, Marketing Digital et E-business»

Mastère «Manager en Développement Durable»

Vous souhaitez devenir **responsable sponsoring**  
ou **chef de produit sportif** ?

# BACHELOR OF BUSINESS<sup>®</sup> MANAGEMENT DU SPORT

**Formation Bac+3 en alternance en 1 an**

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Animer un réseau commercial sportif en utilisant les leviers commerciaux et marketing nécessaires



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Assurer la veille commerciale et réglementaire (droit du sponsoring, du mécénat, du marché du sport, ...)
- ✓ Être garant d'une communication adaptée : développement des partenariats, création de supports, animation des communautés, développement de la e-communication...
- ✓ Organiser un plan d'actions commerciales selon les objectifs à atteindre, de la prospection à la fidélisation : BtoB comme BtoC
- ✓ Réaliser le bilan d'une activité commerciale
- ✓ Utiliser et appréhender les outils du marketing : génération de leads, réseaux sociaux, mix marketing, ...
- ✓ Recruter, manager et fédérer des équipes diversifiées (bénévoles, salariés, adhérents, dirigeants, ...)





## Programme

### Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droit commercial
- Droit du sport
- Création d'un budget et d'outils de gestion

### Manager et animer les équipes commerciales et /ou marketing

- Efficacité personnelle - personal coaching
- Management d'équipe
- Gestion de crise
- Administration des Ressources Humaines
- Communication dans le milieu sportif

### Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing

- Étude et veilles de marchés B to B et B to C
- Management des activités sportives
- Logistique, gestion des stocks et approvisionnement
- Plan d'actions commerciales - promotion des ventes
- Audit commercial et organisationnel
- Animation d'une réunion - PowerPoint
- Pratiques informatiques Excel

### Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Vente et relation client
- Méthode de prospection /réseaux d'affaires et partenaires pour entreprendre
- Business English / English Negotiation
- Réseaux sociaux
- Marketing direct et relationnel

### Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Calculs commerciaux - analyse et interprétation statistiques
- Organisation commerciale
- Organisation informatique
- Stratégie de sponsoring
- Conduite et gestion de projet sportif
- Projet de développement commercial



## Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Épreuves certificatives
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Chef de produit sportif
- Responsable Sponsoring
- Responsable de projets sportifs
- Commercial pour équipementier sportif
- Commercial pour un centre sportif
- Responsable marketing sportif



## Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale»

Mastère «Management, Marketing Digital et E-business»

Mastère «Manager en Développement Durable»

Vous souhaitez devenir **chef de projet marketing**  
ou **responsable commercial** ?

# BACHELOR DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

**Formation Bac+3 en alternance en 3 ans**

Après un Bac

En partenariat et délivré par ECORIS - Titre certifié « Responsable en Développement Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n°37633, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Développer et conseiller sa propre clientèle, de promouvoir ses produits sur différentes plateformes
- ✓ Réaliser une étude de marché
- ✓ Élaborer une stratégie commerciale



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Identifier et mettre en place les actions commerciales pour atteindre les objectifs attendus
- ✓ Prospecter et reformuler avec précision les attentes de son interlocuteur et convenir d'un nouveau rendez-vous pour présenter la proposition commerciale
- ✓ Entretenir les contacts clients, générer des leads et être garant de la fidélisation des clients
- ✓ Utiliser les outils mobiles de communication à des fins commerciales
- ✓ Optimiser les espaces de vente physique comme web
- ✓ Mettre en place des événements et animation de ventes





# Programme

## 1<sup>ÈRE</sup> ANNÉE : Fondamentaux du commerce et du marketing

### Compétences techniques

- Marketing Stratégique
- Vente
- Merchandising
- Management de l'équipe commerciale
- Calculs commerciaux

### Compétences transversales

- Informatique
- Gestion de projet
- Droit
- Anglais
- Communication

## 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE : Professionnalisation

### PRO « Négociation et relation clients »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et téléprospection
- E-commerce
- Droit
- Anglais
- Calculs commerciaux
- Tableaux de bord

### PRO « Gestion d'un point de vente »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et relation clients
- Gestion économique et financière
- Management d'équipe
- Droit
- Anglais

## 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE : Spécialisation

La troisième année du programme est dédiée aux enseignements de spécialisation

- E-commerce
- Manager en Grande Distribution

Voir la fiche dédiée aux spécialisations



## Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées
- Épreuves certifiantes orales et écrites



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3<sup>ème</sup> année)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 3 ans (1652h)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Responsable commercial
- Chef de projet marketing
- Responsable du développement
- Directeur clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable des ventes
- Chargé d'études marketing
- Assistant du directeur commercial
- Chargé d'études marketing/vente
- Coordinateur vente et marketing
- Administrateur des ventes



## Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale»

Mastère «Management, Marketing Digital et E-business»

Mastère «Manager en Développement Durable»

Vous souhaitez devenir **chef de produit web**  
ou **chargé de développement commercial** ?

# BACHELOR DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

SPÉCIALISATION « E-COMMERCE » OU « GRANDE DISTRIBUTION »

**Formation Bac+3 en alternance en 1 an**  
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par ECORIS - Titre certifié « Responsable en Développement Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n°37633, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

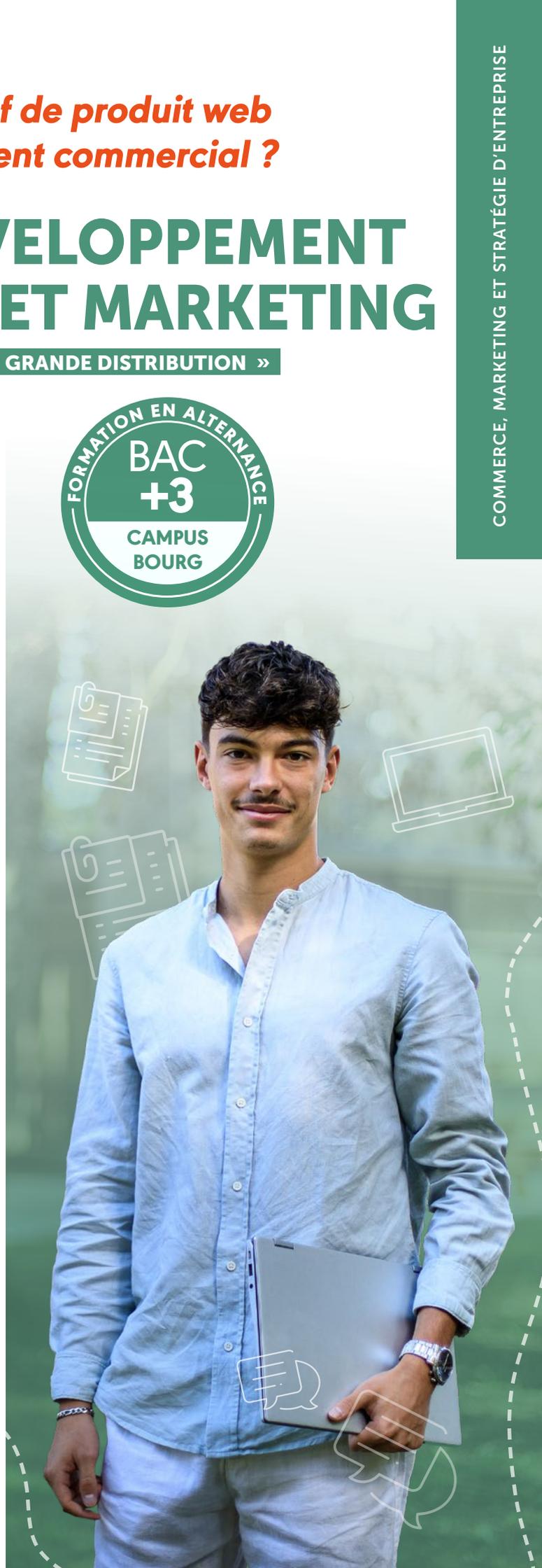
- ✓ Participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation
- ✓ Concevoir et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie
- ✓ Être en contact régulier avec la clientèle
- ✓ Définir et gérer un budget, encadrer et recruter du personnel



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Recommander un dispositif de communication et de commercialisation BtoB, de communication interne, un plan média, des techniques promotionnelles, ...
- ✓ Définir une stratégie digitale et mettre en place une offre commerciale e-Commerce
- ✓ Gérer un projet en transversalité : management, plan d'actions commerciales & marketing, budget, ...
- ✓ Fixer les objectifs à atteindre par une équipe de vente
- ✓ Créer et utiliser les outils d'aides de vente physique et digitaux :
  - Être garant de la vitrine Web du magasin
  - Tenir les stocks à jour





## Programme

### Techniques professionnelles

- Marketing opérationnel et stratégique
- Communication opérationnelle et stratégique
- Management de l'équipe de vente
- Recrutement de l'équipe de vente
- Spécialité : E-Commerce ou Manager de la Grande Distribution
- Législation et Gestion des Ressources Humaines
- Techniques de Vente

### Langue vivante

- Anglais appliqué

### Gestion de l'information et de la relation

- Communication et Management
- Gestion financière et Culture entrepreneuriale
- RSE

### Pratique professionnelle

- Conduite de projet
- Simulation de Vente
- Marketing digital



### Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



### Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : mars et juillet
- Contrôle continu
- Soutenance opérationnelle de fin d'année



### Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



### Durée de la formation

- 532 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



### Métiers

- Responsable E-Commerce
- Traffic manager
- Consultant E-Business
- Chef de produit web
- Chargée relation clients
- Market place manager
- Responsable marketing
- Responsable des ventes digitales
- Responsable magasin
- Responsable d'équipe
- Assistant du directeur commercial
- Chargé d'études marketing/vente
- Administrateur des ventes
- Responsable de secteur
- Coordinateur commercial
- Conseiller expert en vente



### Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale»

Mastère «Management, Marketing Digital et E-business»

Mastère «Manager en Développement Durable»

Vous souhaitez devenir **directeur commercial**  
ou **chef de projet marketing** ?

# MASTÈRE MANAGER EN STRATÉGIE D'ENTREPRISE

SPÉCIALISATION « STRATÉGIE COMMERCIALE »

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans

Après un Bac+3

En partenariat et délivré par ECORIS - Titre certifié « Manager en Stratégie d'Entreprise » enregistré au RNCP n°37069, niveau 7 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Analyser l'environnement de l'entreprise et définir, avec le dirigeant, des objectifs dans ce contexte
- ✓ Elaborer une stratégie d'entreprise sur le plan commercial
- ✓ Piloter la stratégie et les projets à mettre en oeuvre
- ✓ Manager et accompagner les équipes



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Mettre en place une stratégie commerciale au travers d'études de marchés, d'outils de diagnostic marketing, d'outils de contrôle, ...
- ✓ Réaliser un plan de prospection et de fidélisation, avec des objectifs quantifiés, un budget, un planning et choisir des indicateurs de contrôle
- ✓ Réaliser un choix éclairé de grandes orientations stratégiques et maîtriser la réalisation de diagnostics commerciaux précis et structurés
- ✓ Connaître les principes de base du système de management de la qualité, ses outils, ses atouts et ses méthodes pour améliorer les performances de l'entreprise





## Programme

### Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement

- Stratégie d'entreprise
- Veille stratégique et juridique
- Stratégie marketing
- Stratégie commerciale
- Droit des affaires
- Management de la qualité

### Développer son leadership et fidéliser les équipes

- Leadership
- Conduite du changement
- Management de projet
- Politique de communication interne

### Elaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en œuvre opérationnelle

- Pilotage stratégique et opérationnel
- Stratégie e-business et omnicanale
- Étude de marché et comportement du consommateur
- Stratégie de marque
- Marketing opérationnel
- Stratégie des médias
- Distribution et logistique

### Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale (nationale)

- Culture et négociation
- Expertise commerciale
- Stratégie d'achat
- Sales management
- Culture entrepreneuriale
- Supply chain



## Modalités d'accès

### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : février et juin/juillet
- Contrôle continu (épreuves écrites et orales, individuelles et de groupe)
- En première année : mémoire opérationnel et soutenance de fin d'année
- En deuxième année : thèse stratégique et soutenance de fin d'études



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 3 jours en formation et 10 jours en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 903 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Directeur commercial
- Responsable commercial
- Responsable développement commercial
- Directeur de magasin
- Directeur marketing
- Chef de projet marketing
- Acheteur

Vous souhaitez devenir **community manager**  
**e-marketeur** ou **chef de projet marketing** ?

# MASTÈRE MANAGEMENT, MARKETING DIGITAL ET E-BUSINESS

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans

Après un Bac+3

En partenariat et délivré par TALIS  
COMPETENCES - Titre certifié « Manager de la  
Stratégie et de la Performance Commerciale »  
enregistré au RNCP n° 35894, niveau 7 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

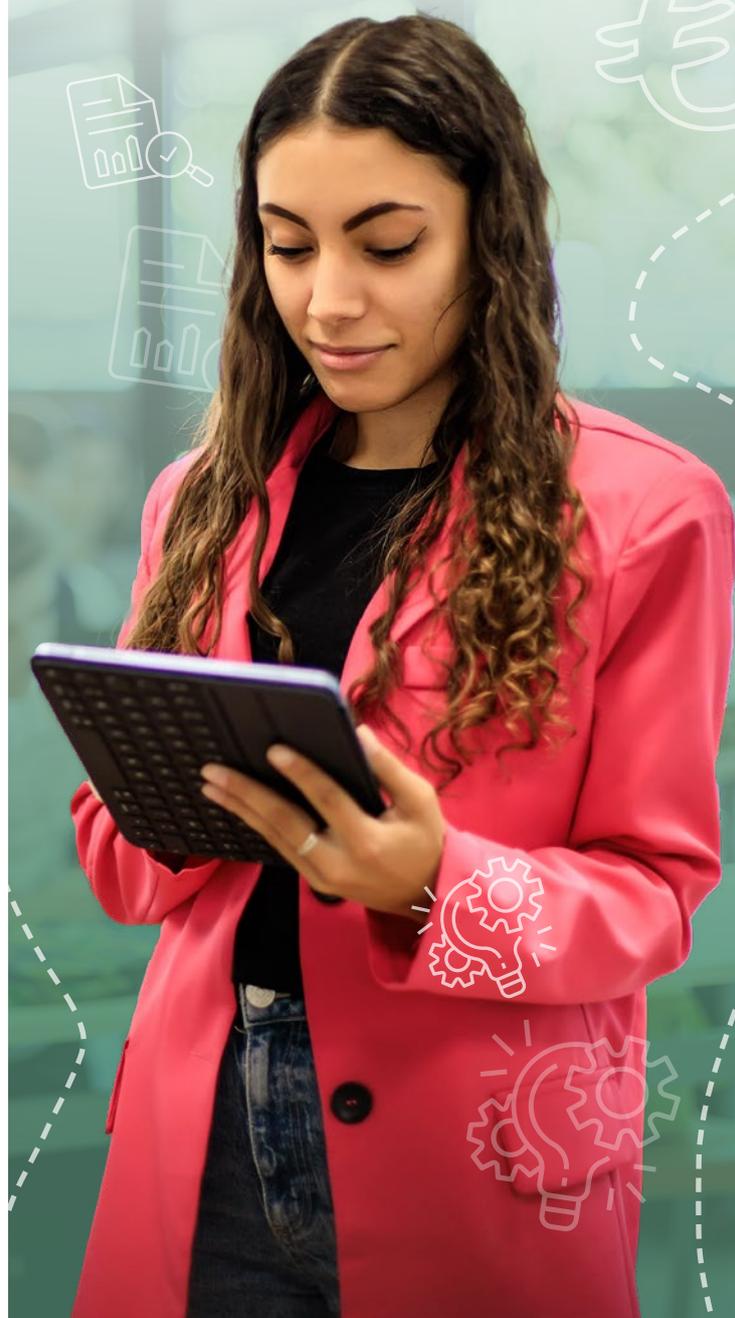
- ✓ Maîtriser les principales méthodes du marketing multicanal
- ✓ Traduire la stratégie de la structure en actions de terrain et construire un plan de communication adapté à l'ère 3.0
- ✓ Agir efficacement grâce à ses connaissances pratiques en matière d'actions commerciales, de relations clients et de communication opérationnelle, off et online



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Assurer une veille concurrentielle marketing et commerciale
- ✓ Mettre en place et suivre des projets : stratégie marketing, commerciale et communication avec gestion des plannings et des budgets associés, évaluation et mise en place d'actions correctives
- ✓ Analyser le marché à l'aide d'outils marketing adaptés
- ✓ Suivre et animer les outils de communication
- ✓ Assurer le lancement et le suivi d'une marque ou d'un produit





## Programme

### Analyser le marché et ses enjeux

- Comprendre et analyser la stratégie marketing
- Manager la marque
- Manager la marque et l'innovation
- Comprendre les enjeux du Web marketing
- Dossier certifiant

### Élaborer un plan d'action marketing et communication

- Élaborer et déployer le plan marketing et communication
- Gérer le parcours client
- Développer ses compétences de négociation
- Optimiser la gestion de la relation client
- Gérer les relations avec les prestataires
- Dossier certifiant

### Élaborer une recommandation marketing et communication

- Analyser l'actualité économique
- Construire sa veille documentaire
- Réaliser des études de marché
- Dossier certifiant

### Piloter un projet marketing et communication

- Manager un projet
- Acquérir des bases de finance pour non financiers
- S'initier à la construction du Business plan
- Construire un tableau de bord opérationnel des actions marketing et communication
- Acquérir les fondamentaux du management transversal
- Élaborer et suivre le budget des actions marketing communication



## Modalités d'accès

### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Épreuves de partiels en juin/juillet
- Dossier fil rouge
- Contrôle continu
- En première année : mémoire opérationnel et soutenance de fin d'année
- En deuxième année : projet professionnel personnalisé



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine par mois en formation
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 1008 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Responsable de la communication
- Responsable de la communication web
- Responsable des relations extérieures
- Responsable des relations publiques
- Manager marketing et e-business
- Community Manager e-marketeur
- Manager de la stratégie web et social média
- Référencier

Vous souhaitez devenir **responsable développement durable** ou **gestionnaire de projet de recyclage** ?

# MASTÈRE MANAGER EN DÉVELOPPEMENT DURABLE

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans

Après un Bac+3

En partenariat et délivré par ISEADD/ISEAM - Titre certifié « Manager en Développement Durable » enregistré au RNCP n° 36194, niveau 7 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Concevoir et mettre en oeuvre une stratégie de développement durable et en coordonner les actions avec l'ensemble des acteurs internes de l'entreprise et des partenaires en externe.
- ✓ Assurer le conseil, l'accompagnement et la supervision du déploiement de la politique de
- ✓ Développement Durable dans ses trois volets, social, économique et environnemental.
- ✓ Participer à l'élaboration et au déploiement de la démarche RSE.



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Garantir que l'organisation atteigne des objectifs sociaux, environnementaux et sociétaux fixé par les pouvoirs publics ou l'entreprise elle-même
- ✓ Concevoir et mettre en œuvre une stratégie de Développement Durable et en coordonner les actions avec l'ensemble des acteurs internes de l'entreprise et des partenaires en externe
- ✓ Assurer le conseil, l'accompagnement et la supervision du déploiement de la politique de Développement Durable dans ses trois volets, sociales, économiques et environnementales
- ✓ Participer à l'élaboration et au déploiement de la démarche RSE





## Programme

### Définir et conduire la stratégie de développement durable de l'organisation

- Introduction au droit de l'environnement
- Entreprise à mission et à l'impact
- Économie circulaire, sociale et solidaire
- Agendas/Programmes territoriaux de développement durable
- Achats et logistique durables
- Communication responsable
- Pratique d'audit interne
- Prévention et réparation des risques majeurs

### Piloter une démarche RSE dans l'activité de l'entreprise

- ISO 26000, RSE ET RSO
- Gouvernance et RSE
- Accompagnement au changement
- Reporting extra-financier
- Investissement socialement responsable et finances solidaires
- RSE, évolutions managériales et culturelles

### Concevoir un système de management responsable en faveur des projets de DD

- Système de management environnemental (SME) et ISO 14001s
- Performance globale, management des risques et amélioration continue
- Pilotage de la veille réglementaire
- Audit environnemental et indicateurs de suivi

### Affirmer la dimension sociale de la démarche RSE de l'organisation

- Inclusion et handicap
- Éthique et innovation sociale
- Ergonomie et condition de travail
- Management de la santé et de la sécurité au travail
- Interculturalité, mondialisation et management

### Bloc transversal

- Grands problèmes économiques
- Géopolitique et ressources naturelles
- Mobilité et transports durables
- Tourisme durable
- Qualité environnementale du bâtiment
- Bilan carbone et bilan GES



## Modalités d'accès

### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

### 1<sup>ère</sup> année

- Dossier de Recherche et d'Analyse Professionnel (DRAP) et soutenance : analyse sectorielle
- Bilan d'Activités Professionnelles et d'Évaluation des Compétences (BAPEC) et soutenance
- Évaluations certificatives de bloc

### 2<sup>ème</sup> année

- Mémoire professionnel sur l'entreprise et soutenance
- Bilan d'Activités Professionnelles et d'Évaluation des Compétences (BAPEC) et Grand Oral de Certification (GOC)
- Grand Oral de Management (GOM)
- Évaluations certificatives de bloc



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine par mois en formation
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 1090 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Chef de projets Développement Durable / RSE
- Chargé de mission Développement Durable / RSE
- Responsable Développement Durable, Consultant Développement Durable / RSE
- Ingénieur Développement Durable... dans les secteurs de l'industrie (énergétique, chimique automobile, agroalimentaire, électronique...) et services

Vous souhaitez devenir **gestionnaire RH**  
ou **responsable administration du personnel** ?

# BACHELOR **GESTION** **ADMINISTRATIVE ET** **RESSOURCES HUMAINES**

**Formation Bac+3 en alternance en 3 ans**

Après un Bac

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié  
« Responsable en Gestion Administrative et  
Ressources Humaines » enregistré au RNCP  
n°37266, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Accompagner les entreprises dans la gestion de salariés
- ✓ Assurer la gestion des Ressources Humaines
- ✓ Animer des processus d'organisation et de gestion QSE et RSE

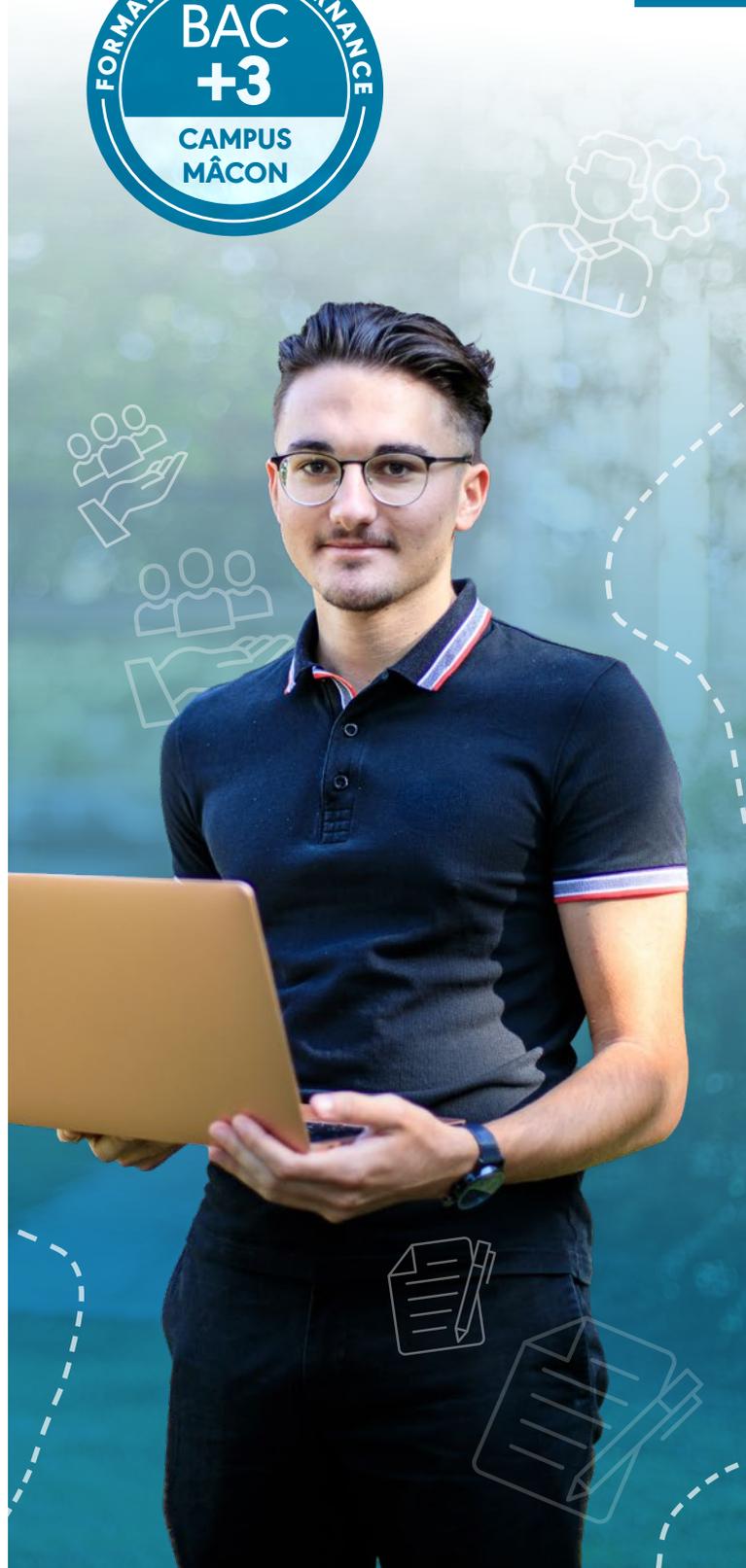


## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

**1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> années**

- ✓ Recueillir, analyser et diffuser les informations de manière claire et précise et en respectant les usages professionnels
- ✓ Organiser la disponibilité de l'information au travers de classements et procédures
- ✓ Apporter des solutions pratiques d'amélioration continue des services administratifs
- ✓ Coordonner et suivre des projets en identifiant les contraintes, en diffusant l'information et en prenant les mesures correctives nécessaires.
- ✓ Prendre en compte les contraintes de l'entreprise et les souhaits des salariés dans la gestion des ressources humaines (congés, paie, planning, ...)
- ✓ Assurer une organisation fluide et une coordination efficace des activités quotidiennes





## Programme

### 1<sup>ÈRE</sup> ET 2<sup>ÈME</sup> ANNÉES

#### Assister la direction au quotidien et faciliter la prise de décisions

- Organiser et coordonner les activités quotidiennes de l'équipe de direction
- Concevoir des outils de pilotage et présenter des informations chiffrées de gestion
- Optimiser les processus administratifs
- Organiser et planifier un déplacement

#### Gérer le traitement, l'organisation et le partage de l'information

- Assurer la recherche, la synthèse et la diffusion de l'information
- Communiquer à l'oral et par écrit en français
- Communiquer à l'oral et par écrit en anglais

#### Assister la direction dans la gestion de projet et dossiers spécifiques

- Participer à la coordination et au suivi d'un projet
- Organiser un événement
- Mettre en œuvre une action de communication
- Contribuer à la gestion des Ressources Humaines

#### Compétences transversales

- Outils bureautiques (word / excel / outlook)
- Posture professionnelle
- Préparer et animer une réunion (PPT)
- Gestion des priorités
- Économie / Droit
- Initiation à la paie
- Réseaux sociaux

### 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE

La 3<sup>ème</sup> année est consacrée aux enseignements de spécialité RH (cf. fiche formation post Bac+2)



### Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire du baccalauréat
- Processus d'admission : dossier, et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



### Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Évaluations certificatives orales et écrites
- Mémoire de recherches appliquées
- Dossier professionnel



### Métiers

- Chargé de missions RH
- Chargé de recrutement
- Conseiller formation
- Responsable administratif du personnel
- Responsable paie et Ressources Humaines
- Collaborateur(trice) social



### Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, Suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3<sup>ème</sup> année)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



### Durée de la formation

- 1652 heures de formation (sur 3 ans)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



### Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Ressources Humaines»

Mastère «Manager en Développement Durable»

Vous souhaitez devenir **gestionnaire de paie**  
ou **gestionnaire RH et paie** ?

# TITRE GESTIONNAIRE DE PAIE

**Formation Bac+2 en alternance en 1 an**

Après un Bac+2

Délivré par MP FORMATION - Titre certifié  
« Gestionnaire de Paie » enregistré au RNCP  
n°37643, niveau 5 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

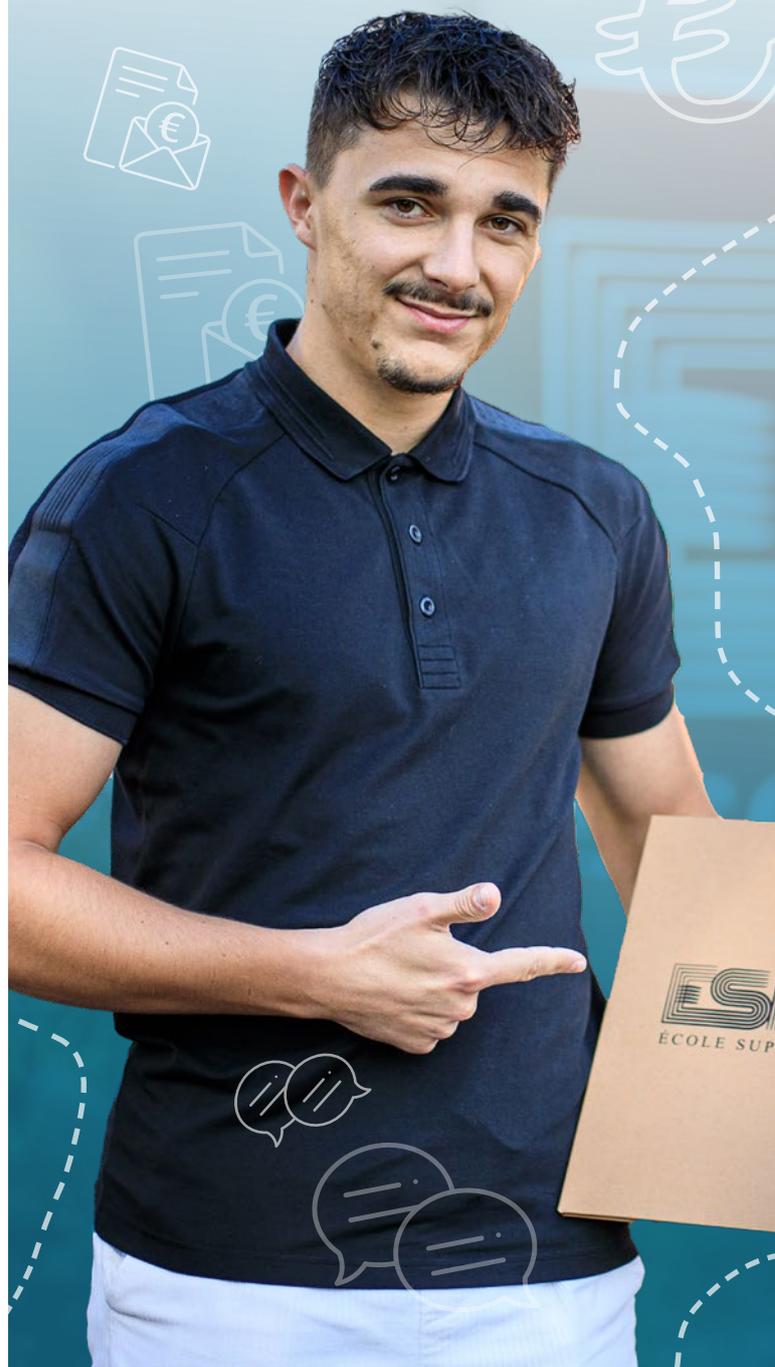
- ✓ Maîtriser et d'appliquer les techniques de paie dans le respect du droit
- ✓ Gérer les déclarations sociales et fiscales
- ✓ Conseiller et communiquer en auprès des clients internes et externes
- ✓ Utiliser les outils spécifiques, en particulier le logiciel SILAE.



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Administrer l'arrivée d'un salarié : enregistrement du salarié, établissement des documents obligatoires
- ✓ Administrer une rupture de contrat de travail : éléments de paie et administratifs
- ✓ Etablir les bulletins de paie
- ✓ Prendre en compte les éléments variables (absences, heures supplémentaires, ...)
- ✓ Réaliser au moins deux types de déclarations, sociales ou fiscales, mensuelles ou annuelles
- ✓ Paramétrer les informations comptables du logiciel de paie : dossier entreprise, fiche de la société, fiche des salariés





## Programme

### Administrer et gérer le contrat de travail

- Rédiger les contrats de travail
- Préparer les éléments administratifs et de paie dans le cadre d'une suspension de contrat de travail
- Préparer les éléments administratifs et de paie dans le cadre d'une fin de contrat de travail
- Assurer la gestion administrative du dossier du salarié
- Organiser une veille juridique

### Gérer la paie et les déclarations sociales et fiscales

- Etablir des bulletins de paie
- Gérer les indemnités liées à la maladie et aux accidents
- Etablir les soldes de tout-compte et l'ensemble des documents liés à la fin du contrat de travail
- Etablir les déclarations sociales et fiscales dans les délais réglementaires

### Administrer les outils de gestion de la paie

- Créer et paramétrer les informations du salarié dans l'outil de gestion
- Vérifier les états de charge de l'entreprise

### Conseiller et communiquer en lien avec la gestion de paie

- Conseiller les entreprises sur leurs problématiques sociales
- Participer à un contrôle Urssaf
- Communiquer auprès des salariés sur les salaires et leurs modifications
- Communiquer après des parties prenantes internes et externes
- Organiser son activité professionnelle



### Modalités d'accès

#### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



### Modalités d'évaluation

- Epreuves certificatives écrites (cas de synthèse) et orales (oraux techniques)
- Evaluation en situation professionnelle de travail
- Rapport d'activités professionnelles et soutenance devant jury de professionnels



### Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : jusqu'à 1 semaine par mois en formation
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



### Durée de la formation

- 385 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



### Métiers

- Gestionnaire de paie
- Collaborateur paie
- Gestionnaire RH et paie
- Assistant Ressources Humaines
- Comptable spécialisé paie
- Technicien de paie



### Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Ressources Humaines»  
Bachelor «Gestion Administrative et Ressources Humaines»

Vous souhaitez devenir **chargé de recrutement** ou **responsable paye et ressources humaines** ?

# BACHELOR **GESTION ADMINISTRATIVE ET RH**

**Formation Bac+3 en alternance en 1 an**

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié « Responsable en Gestion Administrative et Ressources Humaines » enregistré au RNCP n° 37266, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

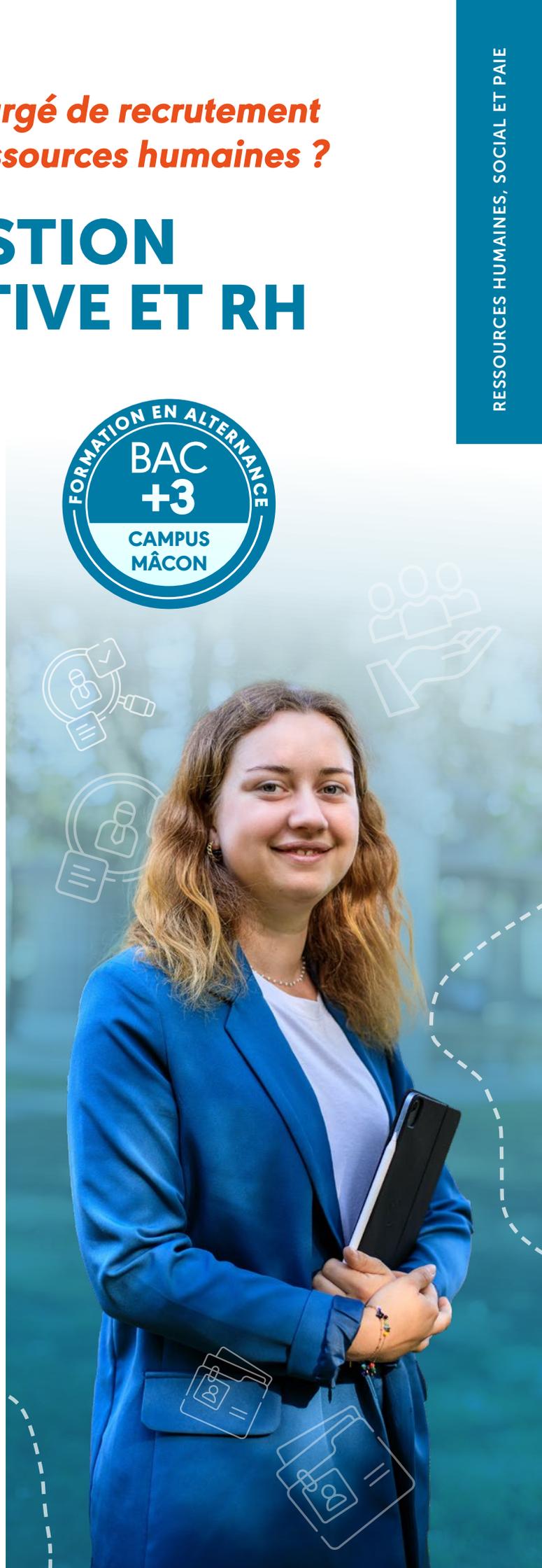
- ✓ Gestion des ressources humaines incluant le suivi de la vie des salariés, le recrutement et la gestion des payes
- ✓ Animer des processus d'organisation et de gestion de la Qualité, de la Sécurité et de l'Environnement en accord avec la politique RH de l'entreprise.



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Recueillir les besoins RH : identifier les besoins en recrutement et en accompagnement, rédaction et diffusion des offres, ...
- ✓ Assister la gestion du personnel : emplois, carrières, compétences, formations, salaires, plannings, congés ...
- ✓ Effectuer les recrutements de l'entreprise : des techniques d'entretiens à la gestion administrative inhérente à l'embauche
- ✓ Participer à l'amélioration des processus et au management de la qualité
- ✓ Concevoir des outils de reportings et de suivi à l'aide de l'outil bureautique
- ✓ Engager l'entreprise en faveur de l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions de l'entreprise





## Programme

### Techniques professionnelles

- Gestion administrative
- Administration et gestion du personnel
- Législation sociale
- Social et paie
- Info-paie
- Gestion de la relation de service
- Qualité sécurité environnement
- Outils collaboratifs et participatifs
- Recrutement

### Langue vivante

- Anglais appliqué

### Gestion de l'information et de la relation

- Communication et Management
- Gestion financière et culture entrepreneuriale
- Droit
- Réseaux Sociaux
- Diagnostic analytique et commercial

### Pratique professionnelle

- Conduite de projet
- Simulation de recrutement
- Cas de synthèse RH



## Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : mars et juillet
- Contrôle continu
- Soutenance opérationnelle de fin d'année



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 532 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Responsable Administratif du personnel
- Responsable Paye et Ressources Humaines
- Collaborateur Social
- Chargé de mission RH
- Chargé de recrutement
- Conseiller formation



## Poursuite d'étude

Mastère «Manager en Ressources Humaines»  
Mastère «Manager en Développement Durable»

Vous souhaitez devenir **gestionnaire Ressources Humaines** ou **chef de projet e-recrutement** ?

# MASTÈRE MANAGER EN RESSOURCES HUMAINES

**Formation Bac+5 en alternance en 2 ans**

Après un Bac+3

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié « Manager des Ressources Humaines » enregistré au RNCP n° 35756, niveau 7 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Définir et mettre en œuvre la politique de management et de gestion des ressources humaines (recrutement, rémunération, mobilité, gestion des carrières, ...) de la structure
- ✓ Élaborer et/ou superviser la gestion administrative du personnel (dossiers individuels, paie, ...)
- ✓ Contrôler l'application des obligations légales et réglementaires relatives aux conditions et aux relations de travail
- ✓ Organiser le dialogue social et participer aux opérations de communication interne liées aux mutations de l'entreprise



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Accompagner et conseiller les entreprises sur les enjeux sociaux et collectifs
- ✓ Analyser les performances RH de l'entreprise à l'aide de critères (budget, indicateurs, reporting)
- ✓ Assurer la gestion du personnel
- ✓ Mettre en place un plan de formation adapté aux besoins de l'entreprise
- ✓ Participer à la mise en place et la rédaction des outils de communication interne
- ✓ Mener des processus de recrutement de A à Z





## Programme

### 1<sup>ÈRE</sup> ET 2<sup>ÈME</sup> ANNÉES

#### Élaborer une politique RH alignée sur les orientations stratégiques de l'entreprise

- Stratégies d'entreprise et politiques RH
- Pilotage stratégique et opérationnel
- GPEC
- Innovation RH

#### Organiser les relations sociales et les conditions des travail, dans une démarche RSE

- Législation des relations sociales
- Management des relations sociales
- Conseil en droit social
- Politique de communication interne
- Prévention des risques psychosociaux
- Santé, pénibilité et qualité de vie au travail

#### Mettre en œuvre la politique de recrutement

- Politique de recrutement
- RH 2.0

#### Mettre en œuvre la politique de développement des compétences pour accompagner le changement

- Formation
- Développement des carrières
- Conduite du changement
- Management de projet
- Leadership
- Tests psychométriques

#### Mettre en œuvre la politique de rémunération et de gestion administrative du personnel

- Politique de rémunération
- Contrôle de gestion des RH
- Gestion de la paie



### Modalités d'accès

#### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou Bac+2 et 5 ans d'expérience
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



### Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : mars & juillet
- Contrôle continu
- En première année : mémoire opérationnel et soutenance de fin d'année
- En deuxième année : thèse stratégique et soutenance de fin d'études



### Métiers

- Responsable RH
- Responsable de l'administration RH et de la paie
- Responsable des relations sociales
- Gestionnaire RH
- Responsable du recrutement
- Responsable de la gestion des carrières
- Responsable de la formation
- Chef de projet e-recrutement
- Consultant RH
- Consultant en recrutement
- Consultant en risques professionnels
- Responsable de la conduite du changement et engagement sociétal



### Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 3 jours en formation et 10 jours en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



### Durée de la formation

- 896 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Vous souhaitez devenir **conseiller financier**  
ou **chargé de clientèle bancassurance** ?

# BACHELOR OF BUSINESS<sup>®</sup> BANQUE ASSURANCE

**Formation Bac+3 en alternance en 1 an**

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Maîtriser les techniques bancaires et d'assurance
- ✓ Conseiller une clientèle sur des produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance et de crédit
- ✓ Gérer un portefeuille de clients particuliers ou professionnels
- ✓ Accéder aux fonctions commerciales des établissements financiers, d'assurance ou de crédit



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Analyser le marché pour orienter les décisions commerciales
- ✓ Conseiller et répondre aux demandes des clients
- ✓ Fidéliser la clientèle et développer le portefeuille client
- ✓ Assurer la vente omnicanale de produits financiers et d'assurance (rebond commercial, ventes croisés, ...)
- ✓ Réaliser des bilans des actions menées et définir des plans d'actions correctifs





## Programme

### Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Techniques de vente
- Marché des Particuliers
- Marché des Produits d'Assurance
- Marché des Professionnels

### Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Préparation à l'AMF
- Anglais
- Stratégie omnicanale
- Transmission du patrimoine
- Fidélisation et satisfaction client

### Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Management de la performance commerciale
- Stratégie commerciale
- Management de la force de vente

### Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Business Plan
- Outils de gestion
- Droit bancaire et réglementation
- Système monétaire et financier
- Fiscalité

### Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Promotion des ventes
- Marketing relationnel
- Marketing opérationnel
- Projet de Développement Commercial



## Modalités d'accès

### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Être motivé par les métiers de la banque et de l'assurance
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Contrôle continu et épreuves certificatives en fin de cursus
- Soutenance opérationnelle de fin d'année (projet de développement commercial et marketing)



## Métiers

- Responsable clientèle
- Conseiller financier
- Responsable d'agence
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Conseiller bancaire
- Agent général



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Poursuite d'étude

Mastère «Expert Conseil en Gestion de Patrimoine»

Mastère «Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale»

Vous souhaitez devenir **conseiller patrimonial**  
ou **gestionnaire de patrimoine** ?

# MASTÈRE EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE

**Formation Bac+5 en alternance en 2 ans**

Après un Bac+3

En partenariat et délivré par SOFTEC -  
Titre certifié « Expert Conseil en Gestion de  
Patrimoine » enregistré au RNCP n°36498,  
niveau 7 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Effectuer une approche globale du patrimoine de ses clients
- ✓ Réaliser des entretiens de découverte, élaborer des bilans patrimoniaux globaux
- ✓ Effectuer des diagnostics et proposer des choix de stratégies patrimoniales conformément aux objectifs du client
- ✓ Réaliser un suivi dans le temps, avec notamment la mise à jour du bilan patrimonial et de la stratégie
- ✓ Développer son portefeuille clients et mener des actions de prospection ciblées



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Développer une expertise en matière de conseil patrimonial pour bâtir des solutions patrimoniales en adéquation avec les objectifs du client
- ✓ Participer au développement commercial
- ✓ Conduire un audit patrimonial, de l'entrée en relation jusqu'au suivi client, en élaborant une stratégie patrimoniale adaptée
- ✓ Participer à la création et la gestion d'entreprises (SCI, holdings, ...)





## Programme

### Auditer un client patrimonial

- La réglementation de l'activité de CGP
- Le client patrimonial
- Les régimes matrimoniaux
- Successions et libéralités
- Droit des sociétés
- Fiscalité des personnes physiques

### Analyser la situation patrimoniale

- Instruments financiers
- Techniques de financement
- Conduite d'un audit patrimonial

### Préconiser une stratégie patrimoniale

- Protection sociale
- Épargne salariale
- Assurance-vie
- Investissement immobilier
- Démembrement de propriété
- Société civile
- Stratégie patrimoniale du dirigeant

### Suivre et développer une clientèle

- Suivre et actualiser le plan d'action
- Techniques de ventes et de réseaux



## Modalités d'accès

### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Épreuves orales et écrites
- Contrôle continu
- Épreuves certificatives en fin de Mastère 2
- Dossier de pratique professionnelle



## Métiers

- Conseiller patrimonial
- Gestionnaire de Patrimoine
- Ingénieur patrimonial
- Conseiller Expert en Gestion de Patrimoine
- Conseiller clientèle en Gestion Privée



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine par mois en formation
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 966 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Vous souhaitez devenir **chef de projet digital**  
ou **social media manager** ?

# BACHELOR COMMUNICATION ET ÉVÈNEMENTIEL

Formation Bac+3 en alternance en 1 an  
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié « Responsable Communication et Évènementiel » enregistré au RNCP n°35856, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Maîtriser les compétences essentielles permettant de contribuer à la définition et à la mise en œuvre de la politique de communication générale de l'entreprise
- ✓ Déployer des actions de communication et des projets évènementiels, en adéquation avec la politique définie par l'entreprise

## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Analyser et définir le positionnement et la stratégie de l'entreprise sur le marché
- ✓ Réaliser un plan d'action commercial et utiliser des outils marketing adaptés
- ✓ Conceptualiser, créer et gérer un événement
- ✓ Établir une veille digitale, marketing et commerciale
- ✓ Définir et mettre en place une stratégie de communication





## Programme

### Élaborer une veille mercatique pour l'entreprise

- Marketing opérationnel et stratégique

### Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication

- Communication opérationnelle et stratégique
- Réseaux sociaux
- Marketing digital

### Animer et encadrer l'activité d'une équipe de communication

- Législation et gestion des Ressources Humaines
- Droit
- Communication et management
- Gestion et culture entrepreneuriale

### Conceptualiser, créer et gérer des évènements d'entreprise

- Communication et événementiel
- Conduite de projet

### Gérer des actions et supports de communication

- Négociation achat / simulation de négociation achat
- Infographie
- Stratégie rédactionnelle et informationnelle
- Anglais appliqué



## Modalités d'accès

### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : mars et juillet
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



## Durée de la formation

- 532 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Responsable E-Commerce
- Social Media Manager
- Chargé de Communication
- Chef de projet digital
- Responsable Marketing Digital



## Poursuite d'étude

Mastère «Management,  
Marketing Digital et E-business»

Vous souhaitez devenir **designer web**  
ou **concepteur multimédia** ?

# BACHELOR CONCEPTEUR DESIGNER UI WEBDESIGNER

Formation Bac+3 en alternance en 1 an  
Après un Bac+2

Délivré par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion - Titre certifié « Concepteur designer UI » enregistré au RNCP n°35634, niveau 6 (EU)



## Objectifs

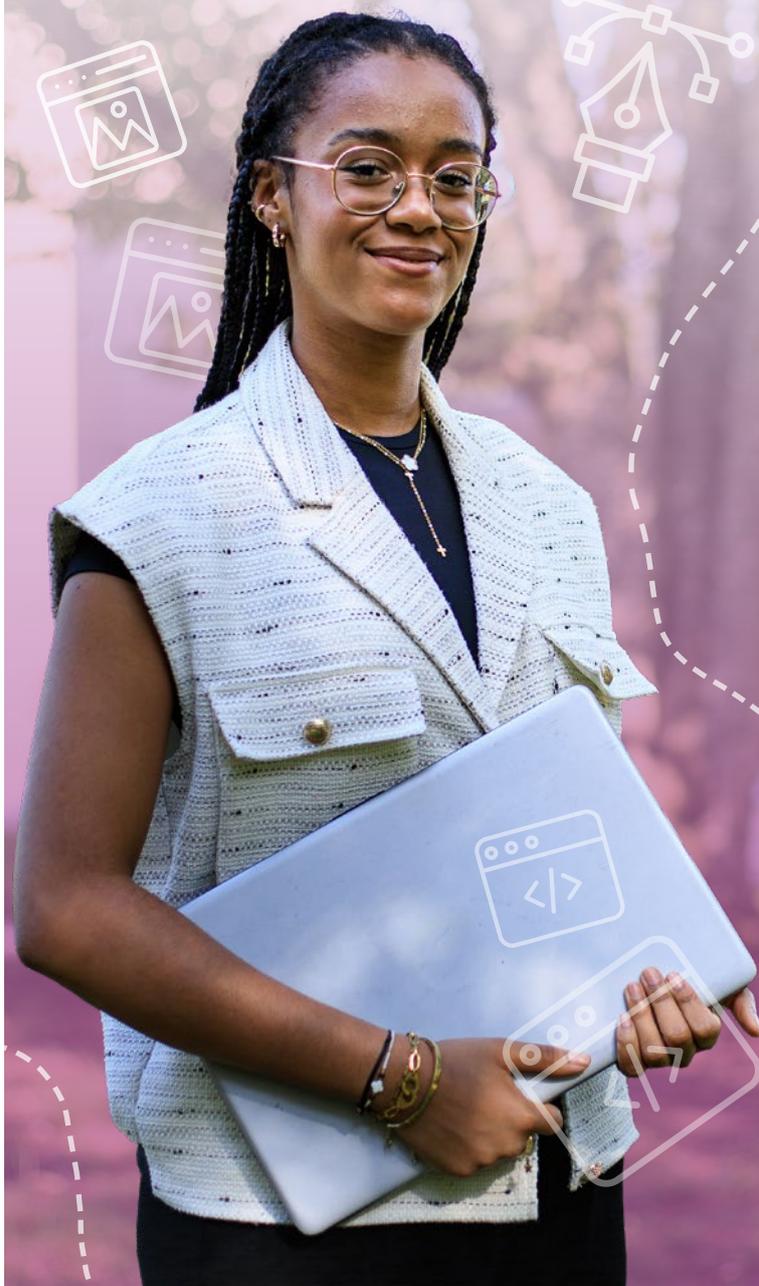
*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Concevoir et réaliser des outils de communication numériques adaptés à différents supports de publication et de communication
- ✓ Tenir compte de l'utilisateur, des standards, de l'accessibilité, de l'ergonomie et de la bonne visibilité du produit.

## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Réaliser des illustrations, des graphismes et des visuels
- ✓ Concevoir des interfaces graphiques et des prototypes
- ✓ Réaliser une animation pour différents supports de diffusion
- ✓ Créer des supports de communication, intégrer des pages web
- ✓ Adapter des systèmes de gestion de contenus
- ✓ Optimiser en continu un site web ou une interface
- ✓ Mettre en oeuvre une stratégie webmarketing
- ✓ Assurer une veille professionnelle et développer les compétences collectives de son équipe





## Programme

### Concevoir les éléments graphiques d'une interface et de supports de communication

- Culture graphique et web
- UX (expérience utilisateur) / UI (interface utilisateur)
- Logiciels InDesign, Illustrator et Photoshop
- Montage photo et vidéo (Adobe Première Pro, AfterEffects)
- Story telling, story boarding
- Création d'une charte graphique
- Législation RGPD
- Concepts de base de l'impression

### Contribuer à la gestion et au suivi d'un projet de communication numérique

- Conception et élaboration d'une stratégie marketing
- Rédaction web et ligne éditoriale
- Gestion de projets de contenus web

### Réaliser, améliorer et animer des sites web

- HTML, CSS
- Responsive Design
- JavaScript
- Administration bases de données MySQL
- Langage PHP
- Wordpress
- Mesure et analyse de la performance



## Modalités d'accès

### pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2 ou d'un Bac et de 5 ans d'expérience professionnelle
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités d'évaluation

- Contrôle continu et livret d'évaluations
- Dossier professionnel
- Examen de certification



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Travaux pratiques
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Durée de la formation

- 595 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Webdesigner
- Designer Graphique Web/Mobile
- Graphiste Concepteur
- Concepteur multimédia
- UI - user interface designer
- UX - user experience designer
- Chargé de communication digitale

Vous souhaitez devenir **collaborateur comptable**  
ou **auditeur** ?

# DCG DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION

Formation Bac+3 en alternance en 2 ans

Après un Bac+2

Diplôme délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche - « Diplôme de Comptabilité et de Gestion » enregistré au RNCP n°35526, niveau 6 (EU)



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Enregistrer les opérations comptables courantes
- ✓ Établir les déclarations fiscales et sociales et les états financiers
- ✓ Assurer la gestion de la trésorerie
- ✓ Réaliser l'analyse financière
- ✓ Concevoir les outils de suivi de l'activité



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Tenir les dossiers comptables : rédaction, mise à jour, déclarations, ...
- ✓ Vérifier que les comptes publiés soient conformes aux normes légales
- ✓ Rédiger et publier les éléments juridiques (PV d'AG, statuts)
- ✓ Accompagner les clients : rédaction de leurs déclarations fiscales, droits des sociétés, droit fiscal, droit social, diagnostic financier, ...
- ✓ Conseiller une Direction sur la politique d'investissement à mener, la politique de financement, et les mouvements de trésorerie





## Programme

### Programme de formation DCG2 et DCG3

- Droit des sociétés
- Finance d'entreprise
- Management
- Comptabilité approfondie
- Droit social
- Droit fiscal
- Contrôle de gestion



### Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'une DCG L1, du BTS Comptabilité et Gestion (BTS CG), du DUT GEA option Finance-Comptabilité ou d'autres diplômes admis en équivalence du DCG
- Pré-sélection : dossier scolaire ou professionnel (le cas échéant), tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 12 (minimum) et 24 (maximum)



### Modalités d'évaluation

- Contrôle continu et DCG Blanc
- Fin de deuxième année : passage des épreuves diplômantes (épreuves écrites)



### Métiers

- Comptable
- Collaborateur comptable
- Auditeur interne/externe
- Contrôleur de Gestion
- Crédit manager



### Modalités pédagogiques

- Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise (mercredi, jeudi et vendredi)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- Coaching
- Suivi individuel à l'école et en entreprise



### Durée de la formation

- 1232 heures de formation (sur 2 ans)
- 1 session par an
- Rentrée en août



### Poursuite d'étude

Les titulaires du Diplôme de Comptabilité et de Gestion peuvent poursuivre en DSCG, ou en Master dans les domaines comptables et financiers (audit, comptabilité, fiscalité, gestion)