



FORMATIONS & ALTERNANCE

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'ALTERNANCE

Formations professionnelles
de BAC à BAC+5

Paris-Levallois

Janvier 2026

SOMMAIRE

- 2** Introduction
- 5** Nos engagements
- 6** Le parcours d'admission
- 7** L'alternance
- 8** Nos partenaires
- 9** Les formations
- 34** Le reconversion
- 35** Témoignages
- 36** La vie de campus



LE GROUPE IFCV

Créé en 1991, l'IFCV est un centre de formation spécialisé dans les domaines du commerce, du luxe, de la finance et de la sécurité.

Chaque année, plus de 1400 jeunes sont formés en alternance au sein de l'établissement, situé à Levallois. L'IFCV propose des formations du baccalauréat au Bac+5.

TOUTES LES FORMATIONS SONT ENREGISTRÉES AU RNCP.

L'IFCV est certifié Qualiopi.

Cette certification atteste de la qualité des formations et des actions mises en œuvre pour le développement des compétences.

L'IFCV bénéficie d'un réseau d'entreprises partenaires qui fait de lui l'un des centres de formation en alternance les plus reconnus.

Nous recherchons l'excellence, autant dans le choix de nos futurs alternants en formation que dans la qualité de service que nous souhaitons rendre à nos partenaires.

La satisfaction client est notre leitmotiv.

Nous accompagnons nos partenaires dans une démarche complète de recrutement : identification du besoin exprimé, recherche de candidats adaptés, prise en charge administrative et suivi du salarié en formation.



La certification Qualiopi a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



LE MESSAGE DU DIRECTEUR



Pascal Bonneau



À l'IFCV, nous plaçons l'humain au cœur de notre engagement. Chaque étudiant est accompagné avec proximité, écoute et bienveillance, tout en étant encouragé à donner le meilleur de lui-même.

Nous croyons en une relation transparente et de confiance, aussi bien avec nos étudiants qu'avec nos entreprises partenaires. Cette transparence nous permet de construire des parcours cohérents, adaptés aux projets et aux personnalités de chacun.

La convivialité fait pleinement partie de notre ADN : apprendre, évoluer et réussir dans un environnement positif et stimulant est essentiel. Mais cette convivialité s'accompagne aussi d'une exigence forte, indispensable pour préparer efficacement nos étudiants aux réalités du monde professionnel.

Notre ambition est simple : faire de votre ambition une réalité.

CHIFFRES CLÉS

35

années d'expérience

+500

offres d'alternance

86%

de placement dans nos
entreprises partenaires

80%

de réussite

15000

apprenants formés

D'après des
enquêtes internes
réalisées en 2025



ILS ONT REJOINT L'IFCV POUR...



La proximité

Grâce à un accompagnement personnalisé dans la recherche d'alternance et un réseau d'entreprises partenaires historiques.

La transparence

Grâce à un engagement dès la rentrée et tout au long de la formation.

La convivialité

Grâce aux formations 100% présentiel et à une vie de campus riche d'événements.

L'exigence

Grâce au corps professoral recruté et formé avec attention et par la qualité des contenus pédagogiques.

LE PARCOURS D'ADMISSION



Parcours
d'admission
complet et
détaillé



LES + DE L'ALTERNANCE

Pour les étudiants, l'alternance est un tremplin vers l'entreprise et le diplôme.

Un salaire

Quel que soit son niveau d'étude, l'alternant perçoit un salaire calculé sur un pourcentage du SMIC en fonction de son âge, de son niveau d'étude et du contrat passé avec l'entreprise.

Pas de frais de scolarité

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) et l'entreprise avec laquelle est signé le contrat d'alternance. L'alternant n'a aucun frais à sa charge.

La mise en pratique des connaissances théoriques

L'alternant met en application au quotidien ce qu'il apprend à l'IFCV et se familiarise avec le monde du travail, son ambiance et ses codes.

Une recherche d'emploi facilitée

L'alternant acquiert des compétences opérationnelles et renforce son employabilité grâce à une première longue expérience professionnelle.

Pas de routine

L'alternant vit un quotidien varié grâce à ses périodes en cours et en entreprise, des tâches et missions multiples.

NOTRE RÉSEAU D'ENTREPRISES PARTENAIRES

LVMH

Stand'Up

BNP PARIBAS

THOM Europe
THOM
THOM ECO
THOM CHIFFRE

H&M

S
SAMSIC
SECURITE

BANQUE POPULAIRE
RIVES DE PARIS +X

I Z A C

INTERSPORT

seris

SOCIETE GENERALE

■ L E N
B O N
M A R C H É
RIVE GAUCHE

Levi's®

G
GPS
HUBER + PARTHÉNOY

LCL
BANQUE ET ASSURANCE

celio*

En cas de validation de votre candidature, l'IFCV vous ouvre les portes d'un vaste réseau d'entreprises partenaires, qui nous accordent leur confiance et proposent chaque année plus de 500 postes à pourvoir en alternance.

Vous bénéficiez d'un accès privilégié à ces opportunités à travers des jobdatings, des événements de recrutement et des mises en relation ciblées.

Tout au long de votre parcours, une équipe dédiée vous accompagne à chaque étape, de l'admission jusqu'à la signature de votre contrat : nous vous aidons à valoriser votre profil grâce à des ateliers et des coachings (CV, techniques de recherches, préparation aux entretiens, etc), afin de maximiser vos chances de réussite.

VOTRE PARCOURS

Niveaux et filières

	★ ifcvfinance	★ ifcvcommerce	★ ifcvluxe	★ ifcvsecurité
Niveau 7 Bac+5	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Expert Conseil en Gestion de Patrimoine (EGGP) ➤ Conseiller Clientèle des Professionnels et Entreprises (CCPE) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Manager du Développement Commercial (MDC) 		
Niveau 6 Bac+3	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conseiller Clientèle en Banque et Assurance (CCBA) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsable Commerce Retail (RCR) ➤ Responsable du Développement Commercial France et International (RDCF) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Responsable Commerce Retail (RCR) spécialité luxe 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Directeur d'entreprises de sécurité privée (TP DSP)
Niveau 5 BTS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Banque (BQ) ➤ Assurance 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Management Commercial Opérationnel (MCO) ➤ Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) ➤ Support à l'Action Managériale (SAM) ➤ Gestion de la PME (GPME) ➤ Tourisme 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Management Commercial Opérationnel (MCO) spécialité luxe 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Management Opérationnel de la Sécurité (MOS)
Niveau 4 Bac Pro	<ul style="list-style-type: none"> Bac général, technologique ou professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Métiers du Commerce et de la Vente (MCV) 	<ul style="list-style-type: none"> Bac général, technologique ou professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Bac Pro Métiers de la Sécurité (MS)

Les formations _____



**IFCV
FINANCE**

BTS ASSURANCE

Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
5	2 ans 1350 heures	2 jours en formation 3 jours en entreprise	RNCP n°38359

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Développement commercial et gestion des contrats
- Gestion des sinistres et des prestations
- Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Développement commercial et gestion des contrats
- Gestion des sinistres et des prestations
- Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

MÉTIERS VISÉS

Conseiller en assurance et épargne
Gestionnaire de prestations d'assurance
Gestionnaire de sinistres

Téléconseiller
Chargé de clientèle
Chargé d'indemnisation



BTS BANQUE

Niveau

5

Durée

2 ans
1350 heures

Rythme

1 semaine formation
2 semaines entreprise

Reconnaissance

RNCP n°38381

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Accompagnement du parcours du client de services bancaires et financiers
- Développement commercial
- Conseil et expertise en solutions bancaires et financières
- Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais : anglais avec compréhension écrite et compréhension orale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Accompagnement du parcours du client de services bancaires et financiers
- Développement commercial
- Conseil et expertise en solutions bancaires et financières
- Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle

MÉTIERS VISÉS

Chargé de clientèle de particuliers
Conseiller clientèle de particuliers
Conseiller clientèle de particuliers à distance
Technicien d'opérations bancaires



Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
5	2 ans 1350 heures	2 jours formation 3 jours entreprise	RNCP n°38368

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante : anglais avec compréhension écrite et compréhension orale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

MÉTIERS VISÉS

Représentant
Négociateur
Technico-commercial
Conseiller de clientèle
Chef de secteur

Conseiller commercial
Chargé d'affaires ou de clientèle
Téléconseiller / Téléprospecteur
Commercial web-e-commerce
Animateur des ventes



Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
6	1 an 490 heures	1 semaine formation 2 semaines entreprise	RNCP n°35538

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS.

PROGRAMME

Enseignements généraux et professionnels

- Veille stratégique
- Relation client
- Politique commerciale
- Communication et relation client
- Services bancaires et produits d'épargne
- Crédits à la personne
- Assurance des biens et des personnes
- Marchés et produits financiers
- Négociation
- Business english
- Fiscalité du particulier
- Défiscalisation et rentabilité de l'investissement immobilier
- Gestion de patrimoine
- Réglementation bancassurance
- Prévention et gestion des risques opérationnels

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Élaborer et organiser les stratégies commerciales adaptées à la clientèle des particuliers
- Interagir avec la clientèle des particuliers pour développer son portefeuille, dans une dimension éthique et une démarche RSE
- Appliquer les dispositions réglementaires et gérer les risques de la banque et de l'assurance

MÉTIERS VISÉS

Chargé / Conseiller de clientèle en assurances
Chargé / Conseiller de clientèle bancaire
Chargé / Conseiller de clientèle rachat de crédits
Conseiller en crédit immobilier
Conseiller en produit épargne
Conseiller financier
Courtier en prêts immobiliers



Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
7	2 ans 791 heures	1 semaine formation 3 semaines entreprise	RNCP n°36074

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un diplôme BAC+3, ou titre RNCP de niveau 6, ou de 180 crédits ECTS.

PROGRAMME

Enseignements généraux et professionnels

- Le client patrimonial
- Les techniques de vente, l'entretien client et le portefeuille client
- La réglementation de l'activité de CGP
- Les régimes matrimoniaux
- Les successions et les libéralités
- Le droit des sociétés
- Les sociétés civiles
- L'investissement immobilier
- Les produits financiers
- Les techniques de financements
- La protection sociale et retraite
- L'épargne salariale et l'assurance vie
- Les calculs financiers
- La fiscalité des personnes physiques/morales
- Réaliser un bilan patrimonial global
- Concevoir et assurer la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale et celle d'un dirigeant
- La gestion de patrimoine à l'international

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Conduire la relation client en conformité avec la réglementation
- Réaliser un bilan patrimonial global
- Concevoir une stratégie patrimoniale globale
- Assurer la mise en œuvre de la stratégie patrimoniale adoptée et en superviser le suivi et l'actualisation

MÉTIERS VISÉS

Conseiller clientèle gestion privée
Expert conseil en gestion de patrimoine
Consultant patrimonial
Expert en ingénierie patrimoniale
Conseiller financier senior ou cadre
Agent général d'assurance
Courtier d'assurance



BAC+5 CCPE

EXPERT CGP MENTION
CONSEILLER CLIENTÈLE
DES PROFESSIONNELS ET DES
ENTREPRISES

Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
7	2 ans 770 heures	1 semaine formation 3 semaines entreprise	RNCP n°36074

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un diplôme BAC+3, ou titre RNCP de niveau 6, ou de 180 crédits ECTS.

PROGRAMME

Enseignements généraux et professionnels

- Environnement réglementaire de la banque, veille et gestion des risques financier
- Produits bancaires et conditions générales de vente
- Statuts des entreprises et droit des sociétés
- Analyse financière
- Personnes physiques/morales et leur fiscalité
- Techniques de financements Court, Moyen Long Terme
- Captation des flux de l'entreprise
- Protection du dirigeant et de la société
- Épargne salariale et retraite pour les dirigeants et les salariés
- Droit des successions et transmission de l'entreprise
- Démembrement de propriété
- Techniques de vente, entretien client, entretien de révision et intégration des outils de suivis omnicaux
- Gestion du portefeuille client et prospection

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Accueillir le client, analyser la situation de son activité professionnelle et des besoins y afférents en termes de financement, de sa situation patrimoniale et personnelle et des besoins en vue de l'optimiser
- Conseiller et aider à la concrétisation de solutions de financement pour l'activité professionnelle, adaptées aux besoins identifiés
- Conseiller sur des investissements patrimoniaux adaptés, concourant à l'optimisation du patrimoine du client professionnel et à la préparation de sa retraite, sur des assurances visant à sécuriser son activité professionnelle et sur des solutions de transmission de son patrimoine professionnel
- Pilotage de la relation client, de la fidélisation du portefeuille clients et du développement commercial

MÉTIERS VISÉS

Chargé d'affaires professionnels
Directeur d'agence
Directeur adjoint
Directeur régional
Chef de secteur
Responsable de département



Les formations _____



IFCV
COMMERCE

Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
4	2 ans 1350 heures	2 jours formation 3 jours entreprise	RNCP n°38399

PRÉ-REQUIS

Année de seconde validée (avis favorable de passage en 1ère par l'établissement scolaire d'origine)

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Animer et gérer l'espace commercial
- Vendre-conseiller-suivre les ventes et fidéliser la clientèle dans une démarche RSE

Enseignements généraux

- Économie-droit
- Mathématiques
- Langue vivante étrangère (Anglais)
- Langue vivante étrangère (Espagnol)
- Prévention santé environnement
- Français
- Histoire-géographie et Enseignement Moral et Civique
- Arts appliqués et cultures artistiques

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Animation et gestion de l'espace commercial
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prévention Santé Environnement

MÉTIERS VISÉS

Vendeur-conseil
Conseiller de vente
Conseiller commercial
Assistant commercial

Télé-conseiller
Assistant administration des ventes
Chargé de clientèle



Niveau

5

Durée

2 ans
1350 heures

Rythme

2 jours formation
3 jours entreprise

Reconnaissance

RNCP n°38362

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale.
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante : anglais avec compréhension écrite et compréhension orale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Développement de la relation client, vendre, conseiller
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

MÉTIERS VISÉS

Conseiller de vente
Vendeur/conseil
Vendeur/conseiller e-commerce
Chargé de clientèle
Chargé du service client

Marchandiseur
Manager adjoint
Second de rayon
Manager d'unité commerciale de proximité



Niveau

5

Durée

2 ans
1350 heures

Rythme

2 jours formation
3 jours entreprise

Reconnaissance

RNCP n°38368

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante : anglais avec compréhension écrite et compréhension orale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

MÉTIERS VISÉS

Représentant
Négociateur Immobilier
Technico-commercial
Conseiller de clientèle
Chef de secteur

Conseiller commercial
Chargé d'affaires ou de clientèle
Téléconseiller / Téléprospecteur
Commercial web-e-commerce
Animateur des ventes



Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
5	2 ans 1350 heures	2 jours formation 3 jours entreprise	RNCP n°38363

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Gérer la relation avec les clients de la PME
- Gérer la relation avec les fournisseurs de la PME
- Participer à la gestion des risques de la PME
- Gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langues vivantes : anglais et espagnol avec compréhension écrite et compréhension orale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Gérer la relation avec les clients et fournisseurs de la PME
- Participer à la gestion des risques de la PME
- Gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

MÉTIERS VISÉS

Adjoint au dirigeant
Assistant administratif
Assistant de direction
Secrétaire de direction



Niveau

5

Durée

2 ans
1350 heures

Rythme

2 jours formation
3 jours entreprise

Reconnaissance

RNCP n°38364

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Optimisation des processus administratifs
- Gestion de projet
- Collaboration à la gestion des RH

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante : anglais avec compréhension écrite et compréhension orale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Optimisation des processus administratifs
- Gestion de projets
- Collaboration à la gestion des ressources humaines

MÉTIERS VISÉS

Office manager
Assistant ressources humaines
Assistant logistique
Assistant commercial
Assistant marketing

Chargé de recrutement, de formation, de relations internationales
Technicien administratif
Adjoint administratif



BTS TOURISME

Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
5	2 ans 1350 heures	2 jours en formation 3 jours en entreprise	RNCP n°37890

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Tourismes et territoire
- Gestion de la relation clientèle touristique
- Élaboration d'une prestation touristique
- Gestion de l'information touristique

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Espagnol

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Tourismes et territoire
- Gestion de la relation clientèle touristique
- Élaboration d'une prestation touristique
- Gestion de l'information touristique

MÉTIERS VISÉS

Conseiller voyages
Forfaitiste
Conseiller billetterie
Guide accompagnateur

Chargé de promotion du tourisme
Agent de développement touristique
Agent réceptif/Agent d'escale
Technicien d'accueil touristique



BAC+3 CDAT CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉS TOURISTIQUES

Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
6	1 an 490 heures	1 semaine formation 2 semaines entreprise	RNCP n°40279

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un diplôme BAC+2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS.

PROGRAMME

Enseignements professionnels et généraux

- Analyse du marché de l'offre touristique
- Initiation à la géopolitique
- Accessibilité et tourisme inclusif
- Programmation d'un produit touristique
- Partenariats locaux et expériences durables
- Coordination logistique
- Veille concurrentielle et études de marchés
- Marketing stratégique
- Techniques de vente et stratégie commerciale
- Vente directe & e-commerce
- Gestion de la relation client
- Objectifs et performance commerciale
- Droit du tourisme
- Web analytics et visibilité en ligne
- Communication touristique / réseaux sociaux et newsletters
- Gestion d'événements et partenariats
- Gestion financière / Reporting et budget prévisionnel
- Sources de financement touristiques
- Finance responsable et gestion des risques
- Anglais professionnel

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Concevoir une offre touristique
- Élaborer une stratégie commerciale afin de développer des offres touristiques
- Promouvoir une activité ou un projet touristique
- Piloter une activité ou un projet touristique

MÉTIERS VISÉS

Chargé de développement touristique
Concepteur de prestations touristiques
Commercial en produits touristiques
Chargé de développement territorial
Chargé de projet de développement

Chef de produit
Travel business manager



Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
6	1 an 581 heures	2 jours formation 3 jours entreprise	RNCP n°37787

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un diplôme BAC+2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS dans le secteur du commerce.

PROGRAMME

Enseignements professionnels et généraux

- Veille de marché et analyse concurrentielle
- Stratégie d'animation commerciale
- Communication transversale
- Cadre réglementaire des activités et handicap
- Contrôle des activités financières d'une unité commerciale
- Gestion des approvisionnements et réassortiment
- Management des processus en U.co et gestion des risques
- Plan d'animation commerciale
- POP (Point of Purchase) Marketing
- RGAA (Référentiel général d'amélioration de l'accessibilité) et accessibilité universelle
- Gestion des événements
- Relation client phygital, expérience client et fidélisation
- Animation de l'équipe de vente
- Pilotage de la performance et contrôle des activités
- Cadre légal du travail
- Gestion des ressources humaines et des carrières
- Communication managériale
- Anglais

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Organisation stratégique et fonctionnelle de l'unité commerciale
- Pilotage opérationnel des activités commerciales et de l'expérience client
- Management de l'équipe de vente

MÉTIERS VISÉS

Responsable de point de vente
Responsable de magasin / Store manager
Responsable de corner
Adjoint de direction
Assistant Manager
Manager commercial
Responsable / Chef de rayon, d'univers



BAC+3 RDCFI

RESPONSABLE DU
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
FRANCE ET INTERNATIONAL

Niveau

6

Durée

1 an
490 heures

Rythme

1 semaine formation
3 semaines entreprise

Reconnaissance

RNCP n°35150

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un diplôme BAC+2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS.

PROGRAMME

Enseignements professionnels et généraux

- Marketing France et international + dossier
- Marketing digital
- Veille Commerciale
- Plan et développement commercial + dossier
- La proposition commerciale
- Les appels d'offres
- Négociation commerciale et pratiques interculturelles
- Le contexte juridique et les grandes familles de contrats
- Management des équipes
- Contrôle de l'activité commerciale
- Anglais professionnel

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international
- Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international
- Négocier, mettre en place les contrats et partenariats
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'International

MÉTIERS VISÉS

Responsable du développement commercial
Chargé du développement commercial
Business developer
Ingénieur commercial
Attaché commercial
Technico-commercial
Chargé d'affaires



Niveau

7

Durée

2 ans
770 heures

Rythme

1 semaine formation
2 semaines entreprise

Reconnaissance

RNCP n°37738

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un diplôme BAC+3, ou titre RNCP de niveau 6, ou de 180 crédits ECTS.

PROGRAMME

Enseignements professionnels et généraux

- Marketing France et international
- Stratégie commerciale internationale
- Gestion de la relation client et vente
- Management des équipes commerciales
- Commerce et négociation internationale
- Droit du commerce international
- Logistique et supply chain internationale
- Innovation et transformation digitale dans le commerce
- Anglais des affaires

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Élaborer et évaluer une stratégie commerciale à dimension internationale
- Piloter le déploiement d'une politique commerciale à l'export
- Manager la force de vente et la performance commerciale
- Gérer un projet à dimension internationale

MÉTIERS VISÉS

Manager commercial
Ingénieur commercial
Business developer
Directeur commercial/Directeur des ventes
Responsable d'Affaires/Responsable des ventes



Les formations _____



**IFCV
LUXE**

Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
5	2 ans 1350 heures	2 jours formation 3 jours entreprise	RNCP n°38362

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un baccalauréat

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Veille de marché et analyse concurrentielle
- Stratégie d'animation commerciale
- Communication transversale
- Cadre réglementaire des activités et handicap
- Contrôle des activités financières d'une unité commerciale
- Gestion des approvisionnements et réassortiments
- Gestion des événements
- Relation client phygital, expérience client et fidélisation
- Cadre légal du travail
- Anglais

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Développement de la relation client, vendre conseiller
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

LA SPÉCIALISATION LUXE

- Modules spécifiques au domaine du luxe
- Sorties culturelles et pédagogiques
- Partenariats de renom du secteur

MÉTIERS VISÉS

Conseiller de vente luxe
Vendeur/conseiller luxe
Chargé de clientèle luxe
Marchandiseur
Manager adjoint



Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
6	1 an 581 heures	2 jours formation 3 jours entreprise	RNCP n°37787

PRÉ-REQUIS Titulaire d'un diplôme BAC+2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS dans le secteur du commerce.

PROGRAMME

Enseignements professionnels et généraux

- Brand content, content marketing, animations commerciales
- Merchandising
- Achats, logistique, supply chain
- Stocks, économie circulaire
- Customer Centric
- Digitalisation du point de vente
- Attractivité du point de vente
- Relation client et service client
- Coaching de vente
- Animation d'équipe
- Développement des compétences
- Fidélisation des salariés et indicateurs sociaux
- Veille commerciale
- Indicateurs comptables et calculs commerciaux
- Gestion de projets
- RSE

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Organisation stratégique et fonctionnelle de l'unité commerciale
- Pilotage opérationnel des activités commerciales et de l'expérience client
- Management de l'équipe de vente

LA SPÉCIALISATION LUXE

- Modules spécifiques au domaine du luxe
- Sorties culturelles et pédagogiques
- Partenariats de renom du secteur

MÉTIERS VISÉS

Responsable de point de vente
Responsable de magasin / Store manager
Responsable de corner
Adjoint de direction
Assistant Manager
Manager commercial
Responsable / Chef de rayon, d'univers



Les formations _____



**IFCV
SÉCURITÉ**

Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
4	2 ans 1350 heures	2 jours formation 3 jours entreprise	RNCP n°39133

PRÉ-REQUIS

Année de seconde validée (avis favorable de passage en 1ère par l'établissement scolaire d'origine)
+ Titulaire d'une carte professionnelle

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Étude de situation professionnelle
- Activité en milieu professionnel

Enseignements généraux

- Économie-droit
- Mathématiques
- Langue vivante étrangère (Anglais)
- Langue vivante étrangère (Espagnol)
- Prévention, santé, environnement
- Français
- Histoire-géographie et Enseignement Moral et Civique
- Arts appliqués et cultures artistiques

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Prévention et intervention dans un espace public ou privé
- Prévention et intervention en sécurité incendie
- Prévention et intervention de secours à la personne

MÉTIERS VISÉS

Sapeur-pompier professionnel
Agent de gardiennage
Agent de sécurité dans l'évènementiel
Agent de protection physique des personnes
Agent de contrôle d'accès



Niveau	Durée	Rythme	Reconnaissance
5	2 ans 1350 heures	1 semaine formation 1 semaine entreprise	RNCP n°41000

PRÉ-REQUIS

Titulaire du Baccalauréat
Titulaire d'une carte professionnelle

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Préparation et mise en œuvre d'une prestation de sécurité
- Management des ressources humaines
- Gestion de la relation client
- Participation à la sécurité globale

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante : anglais avec compréhension écrite et compréhension orale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Préparation et mise en œuvre d'une prestation de sécurité
- Management des ressources humaines
- Gestion de la relation client
- Participation à la sécurité globale
- Surveillance humaine et gardiennage (Optionnel)
- Approfondissement sectoriel (Optionnel)

MÉTIERS VISÉS

Chef de secteur
Chef de site
Assistant d'exploitation
Chargé de sécurité
Adjoint régulateur

Chargé d'affaires
Superviseur (aéroportuaire)
Contrôleur de sites / qualité
Chargé de sécurité (transport de fonds)



BAC+3 TP DSP

DIRECTEUR D'ENTREPRISES
DE SÉCURITÉ PRIVÉE

Niveau

6

Durée

7 mois
245 heures

Rythme

1 semaine formation
3 semaines entreprise

Reconnaissance

RNCP n°40552

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un niveau 5
Titulaire d'une carte professionnelle

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Cadre juridique de la sécurité privée
- Gestion d'entreprises
- Management des équipes de sécurité
- Gestion des risques et sûreté
- Organisation des prestations de sécurité
- Relation client & développement commercial
- Prévention, sécurité et gestion de crise
- Économie & environnement professionnel

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Exercer son activité en appliquant la réglementation relative à l'environnement de la sécurité privée
- Piloter la performance de la structure sur les plans organisationnel, budgétaire et financier
- Élaborer la stratégie commerciale et le développement de l'offre de services dans le respect des conditions de santé et de sécurité au travail
- Manager les ressources humaines d'une structure de sécurité dans le respect des conditions de santé et de sécurité au travail

MÉTIERIS VISÉS

Directeur d'entreprises de sécurité privée
Responsable d'agence
Chef d'exploitation
Responsable des opérations
Coordinateur sécurité



IFCV Salto, la nouvelle marque du Groupe IFCV, propose des solutions concrètes pour accompagner les candidats dans leur évolution et/ou reconversion professionnelle.

- Un suivi humain et personnalisé,
- Des formations professionnalisantes tournées vers les métiers d'aujourd'hui et de demain,
- Des solutions de financement adaptées à chaque parcours,
- Un accès facilité à l'emploi grâce à un réseau établi d'entreprises partenaires.



Le mot de la directrice

« IFCV Salto est né de l'ambition d'accompagner les personnes en quête de renouveau vers des métiers d'avenir, tout en apportant des solutions concrètes aux entreprises.

Ce projet incarne l'ADN de l'IFCV — proximité, exigence, engagement — et ouvre de nouvelles voies à celles et ceux qui choisissent de faire un "salto" dans leur vie professionnelle. »

Nathalie Lethiais, Directrice IFCV Salto

**Vous êtes en quête d'évolution ?
Vous envisagez une reconversion
professionnelle ?**

Contactez-nous : salto@ifcv.fr | 06.09.68.68.44



ILS NOUS FONT CONFIANCE



Notre partenariat avec l'IFCV est une véritable réussite. Leur engagement et leur investissement pour accompagner les jeunes vers le monde du travail sont exemplaires. Ils ont su identifier rapidement les profils qui pourraient s'épanouir et grandir au sein de H&M.

Cette collaboration nous a permis de créer une classe dédiée, renforçant ainsi notre capacité à intégrer de nouveaux talents. L'équipe qui nous accompagne est fun et dynamique, rendant chaque interaction agréable et productive.

Nous sommes ravies de cette association !

Sophia Lardière

Responsable Recrutement H&M



Nous travaillons avec l'IFCV depuis de nombreuses années au sein du Printemps et en ma qualité de DRH Groupe, j'ai toujours constaté une volonté de notre partenaire de répondre à nos attentes parfois difficiles.

Le management de l'IFCV est exigeant, professionnel, avec une très bonne vision du business sans oublier les aspects très opérationnels de l'univers du retail. Nous sommes très satisfaits de travailler ensemble !

Christophe Abraham

DRH Printemps



Nous sommes très exigeants à l'égard de nos recrutements, que ce soit pour nos collaborateurs en CDI ou pour nos futurs alternants. L'IFCV a toujours répondu à nos attentes, quitte parfois à privilégier l'adéquation des profils avec notre groupe, plutôt que la quantité de CV présentés.

C'est pour moi un gage de sérieux et d'engagement vis-à-vis de notre politique de recrutement.

Nathalie Vignan

Directrice du Développement RH - THOM Group

LA VIE ÉTUDIANTE

À l'IFCV, nous nous engageons à offrir à nos étudiants une vie de campus vivante et stimulante.

L'objectif est d'allier apprentissage et moments de détente pour que l'expérience à l'IFCV ne se limite pas aux cours et au sérieux.



RÉSEAUX SOCIAUX

Pour ne rien manquer de l'expérience IFCV, suivez-nous sur les réseaux !

Retrouvez toutes nos actualités, découvrez les vidéos de nos étudiants en formation, accédez à des conseils professionnels et plongez dans la vie de notre campus.





FORMATIONS & ALTERNANCE

IFCV

70 rue Marius AUFAN - 70 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

01.41.05.73.80
contact@ifcv.fr



Formations ouvertes aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre indication médicale.
Pour plus d'informations, contactez notre référente handicap :
Sophie FOISSAC - sophie.foissac@ifcv.fr