



SUP
CAREER

**PASSE
AU NIVEAU
SUPÉRIEUR !**

ACCESSIBLE

CONCRÈTE

DIFFÉRENTE



PASSE AU NIVEAU SUPÉRIEUR !

RE-JOIGNEZ-NOUS
POUR CONSTRUIRE
ENSEMBLE
VOTRE RÉUSSITE !

Bienvenue chez Sup Career, école du Groupe Omnes Education. Nous croyons à votre potentiel et nous nous engageons à accompagner votre réussite. Notre école, inclusive et innovante, vous offre un cadre de formation personnalisé dans les domaines de la vente, de la gestion et des ressources humaines. Que vous soyez étudiant en poursuite d'étude, salarié en reconversion professionnelle, ou simplement en quête d'un nouveau départ, notre école vous accueille avec ouverture et bienveillance.

Sans frais et accessible à tous, notre formation en alternance allie théorie et pratique, vous plongeant directement dans le monde professionnel tout en vous offrant un accompagnement sur mesure. Notre ambition est de vous préparer à réussir, quels que soient votre parcours et vos aspirations.

ANAI'S L'HOMME : DIRECTRICE PÉDAGOGIQUE

SUP CAREER

est avant tout une école inclusive, ouverte à tous les profils (étudiants, reconversion, reprise d'étude).

Chez SUP CAREER, la diversité est une richesse et nous valorisons les compétences avant tout. Nous nous engageons à adapter nos formations aux évolutions du marché afin que chaque professionnel développe un savoir-faire et un savoir-être en phase avec les attentes des entreprises. Convaincus de la force de l'alternance et la formation tout au long de la vie depuis plus de 30 ans maintenant, notre ambition est d'accompagner des étudiants ainsi que des professionnels dans la construction de leur carrière en leur offrant un enseignement adapté, pragmatique et ancré dans la réalité des entreprises. Chez SUP CAREER, nous avons à cœur de former des professionnels compétents, agiles et prêts à répondre aux exigences du marché du travail.

RABAH KAABECHE, DIRECTEUR
ANAIS LHOMME, DIRECTRICE PÉDAGOGIQUE



CAMPUS VELLEFAUX

DES LOCAUX ACCUEILLANTS ET MODERNES

« Paris La Villette » situé au cœur de Paris
10^{ème} arr, à proximité du canal Saint Martin.

Ce nouvel espace de 2 000 m² accueille
1 500 élèves et offre aux étudiants de
Sup Career des conditions idéales
pour étudier.

Salles de cours connectées, espaces
de co-working, cafétéria...

Un emblématique rooftop intérieur avec
une structure Eiffel dominée par deux
superbes verrières du XIX^{ème} siècle.

TROUVEZ VOTRE PARCOURS !

DE BAC +2 À BAC +5

BAC +2

BAC +3

BAC +4/5

ALTERNANCE

COURS DU SOIR

programme en initial
et 100% online

PARCOURS COMMERCE STRATÉGIE

Assistant commercial
Négociateur
technico-commercial

Bachelor Responsable
développement
commercial

Bachelor Responsable
en transaction et
gestion immobilières

MSc manager commercial
& relation client

MSc manager
stratégie digitale

PARCOURS RH & RSE

Gestionnaire
de paie
Assistant RH

Bachelor
gestionnaire
RH & RSE

MSc manager
des ressources humaines

PARCOURS GESTION & FINANCE

Bachelor
Gestionnaire
Financier

MSc Contrôleur
de Gestion & Audit

MSc Manager
Financier

PRÉREQUIS

Bac validé
Titre professionnel
de Niveau 4

Bac + 2 validé
Titre professionnel
de Niveau 5

Bac + 3 validé
Titre professionnel
de Niveau 6



VALORISER VOTRE EXPÉRIENCE

AVEC LA VAE

La VAE est ouverte à tous les actifs sans limite d'âge et sans aucune condition de diplôme ou de niveau scolaire : salariés du secteur privé et salariés du secteur public, intérimaires, demandeurs d'emploi, indépendants, entrepreneurs et chefs d'entreprise, professions libérales...

PRÉREQUIS

Avoir une expérience professionnelle (salariée ou non, bénévole, etc.) significative d'au moins 1 an minimum, en continu ou en discontinu, présentant un lien direct avec le diplôme ou la certification visé(e).

OBJECTIFS

Obtenir tout ou partie d'un diplôme ou d'une certification par la reconnaissance de votre parcours professionnel, associatif et/ou personnel.

TARIFS

Ce dispositif VAE est proposé aux tarifs de :

Titre de NIVEAU 6
3 800 € TTC

Titre de NIVEAU 7
4 800 € TTC

Frais de dossier, 24 heures d'accompagnement et passage de la certification inclus

FINANCEMENTS POSSIBLES

Les frais liés à la VAE peuvent être pris en charge par l'entreprise (plan de développement des compétences) via votre CPF* ou financés par un OPCO ou Pôle Emploi selon votre situation.

NOUS CONTACTER

Sandy BAILLY : +33479253353
vae-vap@omneseducation.com

ÉTAPES

1
INFORMATION
& ORIENTATION

2
CONSTITUTION
DU DOSSIER
DE CANDIDATURE
DIT « CERFA »

3
DÉCISION
DE RECEVABILITÉ

4
ACCOMPAGNEMENT
DEVANT RÉDACTION
DU LIVRET 2

5
SOUTENANCE
DEVANT LE JURY
DE CERTIFICATION

6
SUIVI
POST JURY

NOUS REJOINDRE?

LES 4 ÉTAPES

1

REEMPLIR SON DOSSIER DE CANDIDATURE

La candidature s'effectue en ligne, sur notre site.
www.supcareer.com

2

VALIDATION DE VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE

Examen par notre équipe admissions
de l'admissibilité académique et validation
de votre dossier de candidature

3

ENTRETIEN D'ADMISSION

Valider votre orientation, affiner votre projet
professionnel et cibler votre recherche d'alternance.

4

INSCRIPTION DÉFINITIVE

Elle vous permet d'accéder à notre accompagnement
dans votre recherche d'alternance et d'accéder
aux offres exclusives de nos entreprises partenaires.

PARTENAIRES :

- Mozaïc RH
- Union nationale des missions locales
- Nos Quartiers ont du Talent
- France Travail
- Transition pro



UN ACCÈS POUR TOUS

RÉFÉRENT HANDICAP :
01 40 38 05 20

L'équipe Sup Career a à cœur d'accompagner tous les étudiants vers l'excellence académique et leur réussite professionnelle. Notre référent handicap/inclusion au sein de l'école s'emploie à concrétiser ce projet par une orientation, un parcours et un suivi adaptés, s'appuyant sur un réseau d'experts et de partenaires spécialisés. L'inclusion, c'est avant tout écouter, mieux comprendre et accepter l'autre au-delà de toutes les différences.

VOTRE ACCOMPAGNEMENT

À L'ALTERNANCE, DE A À Z

AVEC VOUS, JUSQU'AU BOUT

1

VALIDATION DE TON INSCRIPTION : (JOUR 0)

Ta première étape est la validation de ton inscription par le service des admissions SUP CAREER.

2

ENTRETIEN INDIVIDUEL AVEC UN COACH, PERSONNALISE TON ACCOMPAGNEMENT AVEC SUP CAREER (J+2/3) :

Ensemble, nous allons établir un plan d'action sur mesure qui te permettra de maximiser tes chances de décrocher une alternance.

3

ATELIERS COLLECTIFS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE (S+1/2) :

Nous allons booster tes recherches et améliorer tes compétences.

4

ACCÈS À LA JOBBBOX OMNES

5

JOBDATEING SUPCAREER (S+3/4) : 1 À 2 FOIS PAR MOIS :

Ces sessions te donnent l'opportunité de rencontrer directement des employeurs potentiels via SUP CAREER.

6

SUIVI INDIVIDUALISÉ (M+1) :

Une fois par mois au minimum, nous aurons un entretien individuel pour évaluer l'avancement de tes recherches.



ILS RECRUTENT NOS ÉTUDIANTS

EN ALTERNANCE



LES OFFRES EXCLUSIVES DE NOS PARTENAIRES SONT RENOUVELÉES
EN PERMANENCE ET ACCESSIBLES DÈS VOTRE INSCRIPTION.

UNE PÉDAGOGIE

INNOVANTE, GÉNÉREUSE



L'ANALYSE DES DONNÉES :

Débuter dans le milieu de la data. De la familiarisation avec Power BI au traitement des données.

NO CODE :

Utiliser des outils sans code pour automatiser les flux de travail et visualiser les données de tous domaines.

LA CYBERSÉCURITÉ :

Un cours technique couvrant la cybersécurité, permettant aux étudiants d'intégrer les bases et les bonnes pratiques de la cybersécurité dans différents environnements.



DÉCOUVREZ NOTRE GAMME DE SERVICES PREMIUM

VOTRE COMPAGNON D'APPRENTISSAGE PERSONNALISÉ

Un compagnon virtuel intégré à votre plateforme, pour répondre à vos questions et apporter des conseils pédagogiques adaptés à votre profil.

UNE PLATEFORME DE SERVICES INTÉGRÉS SUR CHAQUE CAMPUS, POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS TOUS VOS PROJETS

Des services inter-écoles et multi-disciplinaires, tels que la Fabrik ou le Service des Relations Entreprise.

UNE BIBLIOTHÈQUE 100% DIGITALE

Des milliers d'ebooks, d'articles, de rapports et documents audiovisuels, accessibles n'importe où, à tout moment.

+ 40 000

Ebooks, manuels, livres professionnels

+ 13 000

Journaux, magazines, revues professionnelles

+ 6 000

Revues académiques et scientifiques

+ des études de marché, rapports d'industrie

NOUS FORMONS

DES PROFESSIONNELS

- Contenus pédagogiques adaptés au monde de l'entreprise
- Des intervenants experts dans leurs domaines
- Des cas d'étude avec des clients
- La compétence au cœur de l'enseignement

**TAUX DE RÉUSSITE
2023 : 98%**

UNE ÉCOLE OÙ CHACUN TROUVE SA PLACE

à Sup Career, en alliant théorie et pratique, nous vous accompagnons pour développer votre potentiel et trouver votre voie. Vous bénéficiez d'un enseignement de qualité dispensé par des professionnels. Vous mettez en pratique vos connaissances sur le terrain. Vous travaillez sur des projets concrets.

Nos formations certifiées permettent d'obtenir des titres certifiés, inscrits au Registre National des Certifications Professionnelle du Niveau 5 (Bac+2) à Niveau 7 (Bac+5).

TÉMOIGNAGES DE NOS ALUMNIS



ORIANE PARISOT

Promo : 2020
Spécialité : Msc
Marketing Stratégique et
Développement Commercial.
Poste : Chef de Projets
Marketing & Digital – Shiva



AGATHE PEREIRA

Promo : 2020
Spécialité : Master Manager
commercial et Ingénierie
d'affaires
Poste : Directrice d'exploitation
adjointe – Stade de France



LUCAS ALTAVILLA

Promo : 2018
Spécialité : Master Manager
Finance d'entreprise
Poste : Chargé d'Affaires
Entreprises – BRED Banque
Populaire



MOUSTAPHA DIOUF

Promo : 2016
Spécialité : Master Manager
des Ressources Humaines
Poste : RH Business Partner
– Groupe Kardham



FICHES PROGRAMME

BAC + 2 - NIVEAU 5



PROGRAMME BAC + 2 EN 1 AN

GESTIONNAIRE DE PAIE

Ce programme permet de se former aux fondamentaux de la paie. Le gestionnaire de paie exerce une fonction sensible dans l'administration du personnel. Il produit les bulletins de paie des salariés à partir de données sociales collectées et exploitées. L'établissement des bulletins de paie se fait en respectant la législation, les conventions collectives et les contrats de travail. Ce programme permet de maîtriser les méthodologies de veille, de synthèse et les techniques d'établissement d'un bulletin de paie.

→ POINT CHIFFRES

- Taux d'insertion global à 6 mois : 80%
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 75%

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Vendredi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

TITRE

RNCP 37948 -

TP-GESTIONNAIRE DE PAIE

Date du JO/BO le 21/07/2023

Référence au JO/BO : Arrêté du 4 juillet 2023 relatif au titre professionnel de gestionnaire de paie

PRÉREQUIS

- Bac validé
- Première expérience professionnelle
- Titre professionnel de niveau 4

→ COMPÉTENCES ACQUISES

Bloc 1 - Réaliser la gestion administrative, juridique et la présentation des bulletins de paie

- Traiter les informations pour déterminer la rémunération brute
- Garantir les calculs des cotisations sociales en paie
- Traiter les informations impactant la rémunération nette

Bloc 2 - Valoriser en paie les événements de la vie professionnelle

- Évaluer les événements particuliers liés au temps de travail
- Gérer les informations juridiques et sociales lors du départ
- Contrôler les données issues du traitement de la paie

→ TEMPS FORTS

- Des séminaires permettent la mise en situation professionnelle
- Rencontre avec des professionnels

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Gestionnaire de paie
- Comptable spécialisé paie
- Chargé de la paie
- Gestionnaire de paie et administration du personnel
- Assistant paie
- Technicien paie
- Collaborateur paie
- Assistant de gestion et d'administration du personnel



PROGRAMME BAC + 2 EN 1 AN

ASSISTANT RESSOURCES HUMAINES

L'assistant des RH aborde tous les domaines des ressources humaines. Du recrutement au départ du salarié en passant par le développement des compétences, l'assistant des RH assure tout ou une partie des opérations liées à la gestion administrative du personnel. À l'issue de cette formation, les candidats sont capables de gérer l'administration du personnel au quotidien en conformité avec la législation.

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Vendredi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

TITRE

RNCP 35030 –
TP-ASSISTANT RESSOURCES HUMAINES
Date du JO/BO le 30/07/2020
Référence au JO/BO : Arrêté du 10 juillet 2020
relatif au titre professionnel d'assistant ressources

PRÉREQUIS

- Bac validé
- Première expérience professionnelle
- Titre professionnel de niveau 4

→ COMPÉTENCES ACQUISES

Bloc 1 - Assurer les missions opérationnelles de la gestion des ressources humaines

- Assurer la gestion administrative du personnel
- Assurer la gestion des variables et paramètres de paie
- Mettre en place et suivre les indicateurs ressources humaines

Bloc 2 - Contribuer au développement des ressources humaines

- Contribuer aux opérations liées à la gestion des emplois et carrières
- Contribuer au processus de recrutement et d'intégration du personnel
- Contribuer à l'élaboration et au suivi du développement des compétences du personnel

→ TEMPS FORTS

- Des séminaires permettent la mise en situation professionnelle
- Rencontre avec des professionnels

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Assistant ressources humaines
- Assistant formation
- Assistant recrutement
- Assistant RH et paie
- Gestionnaire des emplois carrières
- Chargé des ressources humaines



PROGRAMME BAC + 2 EN 1 AN

ASSISTANT COMMERCIAL

L'assistant commercial est le premier contact du client avec l'entreprise. Du traitement des commandes à la surveillance des stocks en passant par la tenue du fichier clients, l'assistant commercial assure tout le suivi des ventes. Cette formation permet aux apprenants d'acquérir des compétences nécessaires à l'administration des ventes et au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Vendredi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

TITRE

RNCP 35031 –
TP-ASSISTANT COMMERCIAL
Date du JO/BO le 15/10/2020
Référence au JO/BO : Arrêté du 10 juillet 2020 relatif au titre professionnel d'assistant commercial. Arrêté du 8 octobre 2020 modifiant l'arrêté du 10 juillet 2020 relatif au titre professionnel d'assistant commercial (Article 4)

PRÉREQUIS

- Bac validé
- Première expérience professionnelle
- Titre professionnel de niveau 4

→ COMPÉTENCES ACQUISES

Bloc 1 - Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

- Gérer l'administration des ventes
- Suivre les opérations de la supply chain
- Suivre la relation clientèle en français et en anglais
- Prévenir et gérer les impayés

Bloc 2 - Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Concevoir et publier des supports de communication commerciale
- Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux
- Organiser une action commerciale
- Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

→ TEMPS FORTS

- Des séminaires permettent la mise en situation professionnelle
- Rencontre avec des professionnels

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Assistant commercial
- Assistant administratif et commercial
- Assistant ADV
- Assistant commercial Supply Chain
- Assistant ADV et marketing

PROGRAMME BAC + 2 EN 1 AN

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service. Cette formation permet au candidat de le rendre capable d'élaborer une stratégie commerciale, d'assurer une veille commerciale, de développer le portefeuille clients en prospectant.

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Vendredi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

TITRE

RNCP 39063 -
TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL
Date du JO/BO 16/05/2024 Arrêté du 30 avril
2024 relatif au titre professionnel de négociateur
technico-commercial

PRÉREQUIS

- Bac validé
- Première expérience professionnelle
- Titre professionnel de niveau 4

→ COMPÉTENCES ACQUISES

Bloc 1 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospector un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives

Bloc 2 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une solution technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser un bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

→ TEMPS FORTS

- Des séminaires permettent la mise en situation professionnelle
- Rencontre avec des professionnels

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

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



FICHES PROGRAMME

BAC+3 - TITRE DE NIVEAU 6

PROGRAMME BAC + 3 BACHELOR RH

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

GESTIONNAIRE RH ET RSE

Cette formation prépare les étudiants à l'exercice d'activités rattachées à la gestion des ressources humaines sachant que plus l'entreprise est importante, plus les missions sont spécialisées. Cette formation orientée RSE prépare les étudiants à accompagner la direction d'entreprise dans ces nouveaux enjeux environnementaux et sociétaux.

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Jeudi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

CHARGÉ DE GESTION SOCIALE ET PROJET RSE
Titre certifié de niveau 6. Enregistré au RNCP
n°34464, codes NSF 315n et 315r, le 2/03/2020
Délivré par FORMATIVES

PRÉREQUIS

- Niveau 4 validé sur formation de 3 ans
- Titre validé de niveau 5 avec réduction de parcours à 1 an de formation
- Niveau 4 validé avec trois années d'expériences liées à la gestion d'entreprise, et avec accord du certificateur (VAP)

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• BENCH'ATTITUDE

Lors de ce séminaire, individuellement, vous réaliserez un benchmark sur la gestion et la qualité des parcours client d'entreprise. En équipe vous menez une réflexion sur les best pratiques et faites une proposition.

→ COMPÉTENCES ACQUISES

Bloc 1 - Conduire une politique RH

- Analyser les orientations stratégiques de l'entreprise
- Développer la marque employeur
- Développer la culture d'entreprise, favoriser le recrutement, l'intégration et la motivation des salariés
- Construire et présenter un budget RH à sa direction
- Définir les indicateurs de performance sociale
- Élaborer et analyser les tableaux de bord sociaux
- Identifier, analyser, hiérarchiser un conflit collectif ou individuel

Bloc 2 - Gérer les démarches réglementaires et administratives du personnel

- Informer et conseiller les salariés
- Tenir les registres et synthétiser les données sociales
- Réaliser une veille technique et réglementaires
- Veiller au respect des obligations d'hygiène, de santé, de sécurité au travail
- Analyser les risques et préconiser des actions de prévention

Bloc 3 - Développer des projets RH

- Accompagner à la conduite du changement liée au développement des innovations
- Mettre en œuvre des moyens pour développer la responsabilité sociétale
- Anticiper le développement ou les modifications de conditions de travail
- Mobiliser les techniques de mode projet et conduire un projet
- Suivre la mise en œuvre d'un projet RH

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Coordinateur RH
- Chargé d'études et de données sociales
- Gestionnaire SIRH
- Chargé des relations sociales
- Chargé du développement RH
- Chargé de la diversité
- Chargé de projet RSE

PROGRAMME BAC + 3 BACHELOR VENTE

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Ce programme est chargé du déploiement opérationnel de la stratégie commerciale définie par l'entreprise et de son suivi. En toute autonomie, il propose, conçoit et met en œuvre avec l'accord de sa hiérarchie, des actions commerciales visant à répondre aux besoins de la clientèle. Il gère un portefeuille client. Il est apte à coordonner les moyens humains, financiers et logistiques ainsi que la planification des différentes tâches des personnes impliquées. Il est apte à contrôler les résultats des actions commerciales, à maîtriser la planification des budgets associés et à rendre compte à son manager direct, le tout dans un contexte d'adaptations aux évolutions socio-environnementales.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable commercial
- Responsable du développement commercial
- Responsable e-commerce
- Stratégie commerciale
- Promotion des ventes

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Jeudi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

RESPONSABLE DES ACTIVITÉS COMMERCIALES
Certification professionnelle de niveau 6
Enregistrée au RNCP n°38604
Code nsf 312, délivrée par INSEEC Bachelor
le 09/02/2024

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

- GLOBAL WORLD IN FRANCE
Lors de ce séminaire, vous implantez un concept de produit ou service étranger novateur sur le marché français. Vous présentez les lignes marketing et commerciales du projet.
- BENCH'ATTITUDE
Lors de ce séminaire, individuellement, vous réaliserez un benchmark sur la gestion et la qualité des parcours client d'entreprise. En équipe vous menez une réflexion sur les best practices et faites une proposition.
- BUSINESS GAME
Lors de ce Business Game, en équipe, vous animez et gérez la croissance d'une entreprise virtuelle dans un environnement concurrentiel.

→ COMPÉTENCES VISÉES

PARTICIPER À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Mettre en place un processus de veille informationnelle en mobilisant les ressources numériques
- Réaliser une étude de l'environnement et du marché cible avec des données résultant d'études documentaires, qualitatives et quantitatives
- Réaliser un diagnostic commercial de l'entreprise en se basant sur les différentes matrices d'analyse de portefeuilles d'activités et de portefeuilles clients ainsi que l'analyse SWOT
- Proposer un plan d'actions commerciales omnicanal à partir du diagnostic commercial précédemment établi en veillant à sa cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise
- Déterminer, en accord avec la direction générale, une politique de prix et de distribution adaptée au marché
- Définir, en lien avec le service concerné, un plan de marketing opérationnel prenant en compte les orientations stratégiques préalablement définies

METTRE EN ŒUVRE ET PILOTER UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

- Analyser le portefeuille client en utilisant des techniques et un outil de segmentation de la relation client
- Établir un plan de prospection visant à coordonner les actions de prospection à mettre en œuvre sur les différents canaux
- Établir un plan de fidélisation visant à coordonner les actions de fidélisation à mettre en œuvre sur les différents canaux
- Participer à l'élaboration de la politique de satisfaction client en proposant un plan de fidélisation
- Contribuer à l'élaboration des supports de communication commerciale et aux actions de communication commerciale

DÉFINIR ET PILOTER LES ÉLÉMENTS BUDGÉTAIRES DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Estimer et établir la répartition du budget alloué au plan d'actions commerciales en identifiant les coûts du projet
- Élaborer un suivi budgétaire du projet du projet en sélectionnant les KPI permettant de mesurer l'efficacité financière du plan d'actions
- Soumettre la démarche budgétaire à la direction ou au service concerné en s'appuyant sur des tableaux de suivi budgétaire

ANIMER ET DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Constituer les équipes projet à impliquer à partir de l'analyse des actions commerciales à mettre en œuvre et des besoins qui en résultent
- Communiquer sur les enjeux stratégiques pour l'entreprise et le calendrier d'exécution
- Animer et motiver l'équipe commerciale, en adoptant les techniques de communication adaptées aux profils et besoins spécifiques des collaborateurs
- Évaluer l'atteinte des objectifs de l'équipe commerciale en s'appuyant sur le tableau de suivi et les différents KPI pour mettre en place les actions nécessaires

PROGRAMME BAC + 3 BACHELOR GESTION

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Jeudi
Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

RESPONSABLE EN GESTION FINANCIÈRE
Certification professionnelle de niveau 6
Enregistrée au RNCP n°39875
Code nsf : 314 et 313
Date de décision 28-11-2024

GESTIONNAIRE FINANCIER

Le Gestionnaire financier réalise des tâches qui visent à améliorer les processus comptables et financiers d'une entreprise ou d'une organisation dans le but d'optimiser sa situation économique et financière. Il sera également en mesure d'accompagner une clientèle professionnelle ou de particuliers dans le domaine de la finance bancaire.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Comptable/Gestionnaire comptable
- Responsable en gestion financière
- Chargé de trésorerie
- Contrôleur de gestion (junior)
- Chargé d'affaires bancaires / Chargé de clientèle banque (particuliers ou entreprises)

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

- GLOBAL WORLD IN FRANCE
Lors de ce séminaire, vous implantez un concept de produit ou service étranger novateur sur le marché français. Vous présentez les lignes marketing et commerciales du projet.
- BENCH'ATTITUDE
Lors de ce séminaire, individuellement, vous réaliserez un benchmark sur la gestion et la qualité des parcours client d'entreprise. En équipe vous menez une réflexion sur les best practices et faites une proposition.
- BUSINESS GAME
Lors de ce Business Game, en équipe, vous animez et gérez la croissance d'une entreprise virtuelle dans un environnement concurrentiel.

→ COMPÉTENCES VISÉES

PARTICIPER À LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE OU DE L'ORGANISATION

- Analyser la concurrence et assurer une veille sur les évolutions réglementaires et financières.
- Participer à l'analyse stratégique financière et extra-financière de l'entreprise.
- Réaliser des études économiques et financières sur la rentabilité et les coûts.
- Contribuer à la communication financière en français et en anglais.
- Participer à l'élaboration du prévisionnel de trésorerie et au suivi budgétaire.
- Aider à la mise en place d'outils digitaux pour le traitement et la présentation des données financières.

RÉALISER LES TRAVAUX COMPTABLES ET LE SUIVI DE LA TRÉSORERIE DE L'ENTREPRISE OU DE L'ORGANISATION

- Assurer la comptabilité générale de l'entreprise selon les normes françaises
- Réaliser un état mensuel de la situation comptable
- Élaborer les documents de synthèse (balances, compte de résultat, bilan)
- Gérer les liquidités et optimiser les flux financiers
- Identifier des solutions de financement durables auprès des organismes bancaires

ASSURER LA GESTION ADMINISTRATIVE, JURIDIQUE ET FISCALE DE L'ENTREPRISE

- Mettre en place des outils techniques (bases de données, IA, blockchain, etc.)
- Coordonner les équipes pour assurer la conformité réglementaire et les délais
- Consolider l'information financière des filiales selon les procédures en vigueur
- Gérer les déclarations et régularisations de TVA
- Rédiger la documentation juridique annuelle (approbation des comptes, affectation des résultats, registres légaux)
- Collaborer avec la direction pour gérer les contrats, accords financiers et litiges

ASSURER DES MISSIONS DE CONTRÔLE DE GESTION DANS LE DOMAINE DE LA FINANCE D'ENTREPRISE

- Mettre en place une procédure interne de collecte de données fiables
- Concevoir et actualiser des tableaux de bord avec des indicateurs pertinents
- Contrôler et analyser en continu les coûts et résultats de l'activité
- Accompagner les équipes dans la modélisation de leur activité et l'organisation des coûts
- Synthétiser et présenter les analyses à la direction avec des supports clairs et impactants

PROGRAMME BAC +3 BACHELOR IMMOBILIER

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Jeudi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

Certification professionnelle CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING de niveau 6 (EU), code NSF 312 délivrée par ADEFI (INSEEC Bachelor) et EDUCSUP et enregistrée sous le numéro 38025 au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) par Décision de France Compétences en date du 20/09/2023.

RESPONSABLE EN TRANSACTION ET GESTION IMMOBILIÈRES

Le Bachelor forme les étudiants aux fondamentaux de l'immobilier. Il les prépare à rejoindre soit une agence, soit un service dédié à la commercialisation, au développement ou au marketing des biens immobiliers. L'objectif à terme est de maîtriser la gestion d'affaires immobilières sur les aspects juridiques, promotionnels et commerciaux des biens immobiliers

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

- **NEGO TROPHY**
Toute fonction managériale, quelle que soit son expertise (commercial, communication, contrôle de gestion...) inclut de fréquentes négociations. Ce challenge innovant vous permet de mener des négociation BtoB complexe par équipe pluridisciplinaire.
- **SÉMINAIRE «K DE SPÉ»**
Lors de ce séminaire, vous répondez à des problématiques (dans votre domaine) rencontrées par les entreprises partenaires. Une présentation conclut cette semaine d'analyse, de réflexion et d'élaboration stratégique, devant un jury constitué des professionnels de l'entreprise.

→ PROGRAMME

TRONC COMMUN

- Stratégie d'entreprise
- Management d'équipe
- Séminaire Business game
- Gestion budgétaire
- Techniques de négociation
- Séminaire projet
- Développement personnel
- No-code (certification by DataScientest)
- Business English
- Droit du travail
- Conférences
- Accompagnement dossier synthèse + oral

COURS DE SPÉCIALISATION

- Plan d'action commerciale
- Stratégie de communication
- Marketing omnicanal
- Veille stratégique
- Techniques de négociation
- Gestion de copropriété
- Gestion de projet locatif
- Financement de l'immobilier

→ COMPÉTENCES VISÉES

MISE EN OEUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICAL

- Le/la chargé(e) de développement commercial et marketing contribue, en lien avec la direction marketing, à l'élaboration de la stratégie marketing lui permettant ensuite de piloter les opérations marketing dont il/elle a la charge. Au sein d'une PME, il/elle travaille en lien avec les membres du comité de direction

DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES

- À partir du plan marketing, le chargé(e) de développement commercial et marketing a pour objectif de déployer le plan d'actions commerciales et de développer les ventes de l'entreprise. Elle s'exerce sous l'autorité de la direction générale ou de la direction commerciale et en appui sur les équipes logistiques en charge de l'administration des ventes et les équipes commerciales opérationnelles. Cette activité s'exerce en direct (BtoC, via boutiques, BtoB) et/ou on line (e-commerce)

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

- Le chargé(e) de développement commercial et marketing a pour objectif de constituer et dynamiser une équipe, interne ou externe, le plus souvent en mode projet, organiser le travail, en prenant en compte les directives de la stratégie générale et en respectant la culture de l'entreprise

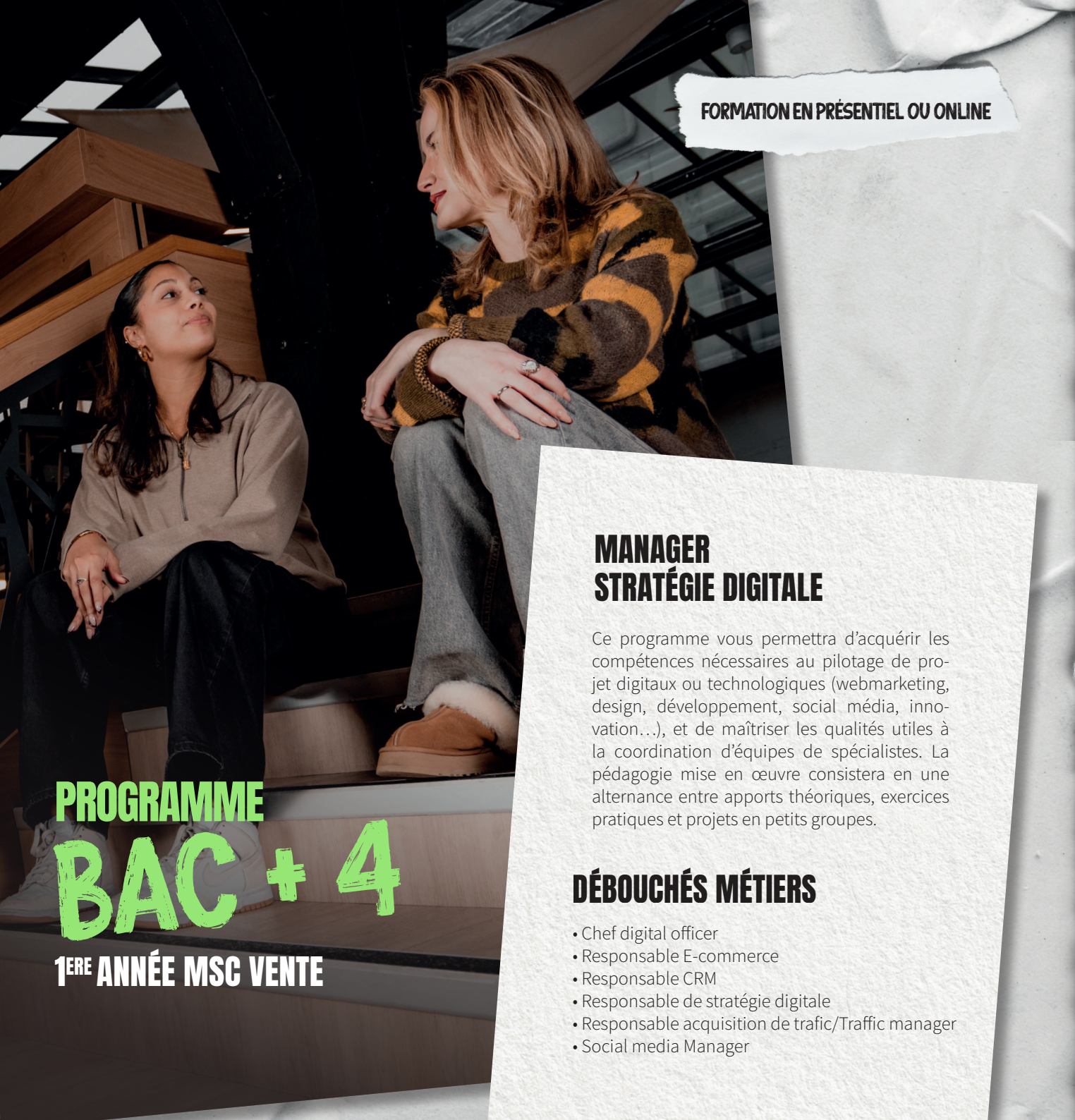
DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chargé(e) de développement commercial et marketing
- Responsable de développement commercial
- Chef des ventes
- Business développer
- Chef de secteur
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable Commercial et marketing



FICHES PROGRAMME

BAC+4 ET 5 - TITRE DE NIVEAU 7



FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

MANAGER STRATÉGIE DIGITALE

Ce programme vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires au pilotage de projet digitaux ou technologiques (webmarketing, design, développement, social média, innovation...), et de maîtriser les qualités utiles à la coordination d'équipes de spécialistes. La pédagogie mise en œuvre consistera en une alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et projets en petits groupes.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chef digital officer
- Responsable E-commerce
- Responsable CRM
- Responsable de stratégie digitale
- Responsable acquisition de trafic/Traffic manager
- Social media Manager

PROGRAMME
BAC + 4

1^{ERE} ANNÉE MSC VENTE

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Mardi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

à l'issue du Bac+5, ce programme délivre le titre de MANAGER DE LA STRATÉGIE DIGITALE, Certification de niveau 7
Enregistrée au RNCP n° 37793 délivré par Sup de Pub SARL / CEE-SO / CEE-RA / CEE-OUEST, nsf 320, par décision de France Compétences du 19/07/2023.

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• NEGO TROPHY

Toute fonction managériale, quelle que soit son expertise (commercial, communication, contrôle de gestion...) inclut de fréquentes négociations. Ce challenge innovant vous permet de mener des négociation BtoB complexe par équipe pluridisciplinaire.

• SÉMINAIRE «K DE SPÉ»

Lors de ce séminaire, vous répondez à des problématiques (dans votre domaine) rencontrées par les entreprises partenaires. Une présentation conclut cette semaine d'analyse, de réflexion et d'élaboration stratégique, devant un jury constitué des professionnels de l'entreprise.

→ COMPÉTENCES VISÉES

DÉFINIR LA STRATÉGIE DIGITALE D'UNE MARQUE

- Elaborer un dispositif de veille de l'écosystème digital de la marque, de la concurrence et sur des secteurs périphériques en déployant les sources et les outils
- Analyser les usages, les attentes et les freins des cibles du marché préalablement analysé, en s'appuyant sur une analyse des comportements via des outils analytiques des sites internet etc
- Etablir une recommandation stratégique digitale (définition des objectifs, plan d'action à déployer, plan de contacts multi-canal)
- Présenter et défendre sa stratégie digitale auprès de sa hiérarchie ou du client

PILOTER LA STRATÉGIE SOCIAL MEDIA ACQUISITION / OPTIMISATION

- Définir la stratégie de présence de la marque sur l'ensemble des plateformes sociales en évaluant les facteurs risques, opportunités, technicité, et potentiels de développement des communautés/ visibilité de la marque pour étayer la stratégie digitale de la marque
- Développer la visibilité organique, payante et les retombées des communautés sociales sur l'ensemble des plateformes sélectionnées
- Anticiper les risques en termes d'image en développant un process de gestion de crise
- Emettre des préconisations et rédiger des process quant à la résolution de problèmes techniques et structurels sur le déploiement de campagnes social média grâce à des connaissances endéveloppement web
- Créer les différents éléments constituant la déclinaison de l'identité visuelle de la marque sur les différentes plateformes sociales

PROGRAMME BAC + 5

2^{ÈME} ANNÉE MSC VENTE

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Lundi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

à l'issue du Bac+5, ce programme délivre le titre de **MANAGER DE LA STRATÉGIE DIGITALE**, Certification de niveau 7
Enregistrée au RNCP n° 37793 délivré par Sup de Pub SARL / CEE-SO / CEE-RA / CEE-OUEST, nsf 320, par décision de France Compétences du 19/07/2023.

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

MANAGER STRATÉGIE DIGITALE

Cette formation vise à enseigner la création d'une stratégie de communication. Cette dernière année adopte une approche pédagogique, axée sur l'apprentissage par projet. Elle s'organise autour de projets visant à explorer les aspects stratégiques du numérique. Chacun de ces projets est supervisé par des experts du domaine numérique et est réalisé de manière autonome par les équipes d'étudiants. En plus de ces projets, des cours dynamiques et des ateliers interactifs sont proposés pour enrichir la réflexion des étudiants, afin de les rendre autonomes et de leur permettre de maîtriser des compétences techniques essentielles en milieu professionnel, telles que la gestion de projet agile (SCRUM), l'analyse de données (data scientism), ou encore le marketing inbound.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chef digital officer
- Responsable E-commerce
- Responsable CRM
- Responsable de stratégie digitale
- Responsable acquisition de trafic/Traffic manager
- Social media Manager

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• INNOV'MÉTIER

Appréhender et anticiper les évolutions et les enjeux des futurs métiers au sein de l'entreprise, Se différencier en situation de recrutement en proposant une véritable vision sur l'évolution du métier et ainsi faciliter l'insertion professionnelle, Penser différemment et prendre du recul sur le métier.

→ COMPÉTENCES VISÉES

ORGANISER LA MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE DU PROJET DIGITAL

- Sélectionner les outils techniques de production, de création, de mesure et système d'informations pertinents et efficaces
- Définir le cahier des charges du projet, en identifiant les besoins et ressources nécessaires pour déployer les vecteurs digitaux (financiers, équipes, outils, planning)
- Élaborer un budget, prenant en compte les moyens nécessaires (coûts de production des supports et canaux digitaux)
- Sélectionner et négocier les offres des prestataires conformes au cahier des charges via un appel d'offres
- Constituer les équipes à mobiliser en fonction des besoins d'expertise techniques
- Convaincre l'ensemble des parties prenantes (collaborateurs, clients, agences digitales, etc.) en présentant le plan opérationnel

PILOTER ET MANAGER LA PERFORMANCE AU SERVICE DE LA RÉALISATION DU PROJET

- Déterminer des indicateurs de mesure de la performance (KPI) et les outils associés
- Concevoir des tableaux de bord quantitatifs (type google analytiques, ...) et des outils de synthèse qualitatifs (social listening,...)
- Analyser les performances en structurant les données
- Formaliser les données grâce à des outils de datavisualisation pour valoriser les données digitales récoltées et pouvoir les exploiter en communication interne
- Concevoir des outils, des kits de communication ou des formations pour mieux accompagner les différents publics dans leur digitalisation

DÉPLOYER LE PROJET DIGITAL DE LA MARQUE

- Organiser et phaser le projet (feuille de route, découpage du projet en lots et tâches...)
- Coordonner les relations avec les prestataires en établissant une méthodologie de travail
- Allouer les tâches auprès des équipes pluridisciplinaires en coordonnant le phasing du projet et la disponibilité des professionnels
- Piloter, encadrer et animer l'avancement du projet jusqu'à sa mise en place, en organisant des points de suivi réguliers et vérifiant le respect du cahier des charges

PROGRAMME BAC + 4 1^{ÈRE} ANNÉE MSC RH

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Mardi
Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

à l'issue du Bac+5, ce programme délivre le titre de MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES, Certification de niveau 7
Enregistrée au RNCP n°37748, nsf : 315.
Délivré par MBA Institute / CEE- SO / CEE-RA / CEE- OUEST / CEFAS. Par décision de France Compétences du 19/07/2023

MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES

La formation permet d'acquérir les compétences indispensables pour conseiller la Direction Générale et/ou assister le DRH ou le dirigeant d'une PME, le Responsable d'un Centre de Profits. Il s'agit ici d'acquérir la vision pluridisciplinaire indispensable pour coordonner les politiques de recrutement, de rémunération, de formation et de Gestion prévisionnelle des compétences de l'entreprise.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable des ressources humaines
- Responsable du recrutement
- Responsable formation
- Chargé(e) de gestion de carrière

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• NEGO TROPHY

Toute fonction managériale, quelle que soit son expertise (commercial, communication, contrôle de gestion...) inclut de fréquentes négociations. Ce challenge innovant vous permet de mener des négociation BtoB complexe par équipe pluridisciplinaire.

SÉMINAIRE «K DE SPÉ»

Lors de ce séminaire, vous répondez à des problématiques (dans votre domaine) rencontrées par les entreprises partenaires. Une présentation conclut cette semaine d'analyse, de réflexion et d'élaboration stratégique, devant un jury constitué des professionnels de l'entreprise.

→ COMPÉTENCES VISÉES

PILOTER LE RECRUTEMENT, DÉFINIR LA POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION ET SUPERVISER LA GESTION DE LA PAIE

- Superviser la gestion des candidatures internalisées ou externalisées auprès d'un prestataire intégrant une politique de recrutement en faveur de l'emploi des personnes en situation de handicap et dans le respect de l'égalité des chances
- Gérer la stratégie de communication RH et de marque employeur afin d'attirer les talents, améliorer la notoriété et l'attractivité de l'entreprise, et faire rayonner l'image
- Assurer le déploiement et le contrôle des actions de recrutement traditionnel et digitalisé en intégrant des outils numériques collaboratifs
- Évaluer la masse salariale afin d'établir le modèle économique optimal sur son secteur et d'anticiper les besoins à moyen et long terme

- Évaluer la performance de la politique de rémunération grâce à un audit réalisé en interne ou par un prestataire externe
- Piloter la mise en œuvre de la politique de rémunération de manière efficace et équitable
- Superviser et améliorer le fonctionnement, les processus et la performance du personnel dédié à la gestion de la paie
- Proposer un régime de prévoyance collective optimal grâce à des études comparatives et en (re)négociant

CONCEVOIR LA POLITIQUE DE PRÉVENTION DES RISQUES ET GÉRER LES CRISES INDIVIDUELLES ET/OU COLLECTIVES

- Mettre en œuvre et gérer l'organisation de la santé et de la sécurité au travail en intervenant au plus tôt sur les facteurs de risques pour les supprimer ou les réduire, en suivant les risques et l'état de santé des salariés, en limitant les conséquences d'un risque survenu et en agissant pour le maintien de l'emploi
- Participer et animer (en fonction de la taille de l'organisation) le comité social et économique (CSE) qui est consulté sur les orientations stratégiques, la situation économique et financière de l'entreprise, la politique sociale et les conditions de travail et d'emploi
- Tenir à jour le Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (DUERP) s'inscrivant dans le cadre de l'obligation légale d'assurer la sécurité et de protéger la santé des salariés
- Établir un diagnostic immédiat en cas de situation de crise en tenant compte des contingences de l'entreprise et des spécificités des salariés impliqués y compris RQTH
- Mettre en œuvre les mesures nécessaires pour permettre un retour à la normale et tirer des enseignements de la gestion de la crise

PROGRAMME BAC + 5

2^{ÈME} ANNÉE MSC RH

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES

Le MRH est capable de concevoir et de diriger la mise en œuvre de stratégies RH alignées sur la stratégie globale de l'entreprise. Diriger les équipes et soutenir les projets, tout en prenant en considération les enjeux organisationnels et opérationnels, d'élaborer et gérer les relations sociables au niveau individuel et collectif.

Ce programme vise à former des managers des ressources humaines ancrés dans les réalités du terrain, avec une capacité d'analyse et de recul, une maîtrise des fondamentaux en droit et en RSE.

Il sait diriger les équipes à un niveau local, dispersées sur le territoire national ou au sein de filiales internationales.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable des ressources humaines
- Responsable du recrutement
- Responsable formation
- Chargé(e) de gestion de carrière

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Lundi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

à l'issue du Bac+5, ce programme délivre le titre de MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES, Certification de niveau 7 Enregistrée au RNCP n°37748, nsf : 315. Délivré par MBA Institute / CEE- SO / CEE-RA / CEE- OUEST / CEFAS. Par décision de France Compétences du 19/07/2023

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• INNOV'MÉTIER

Appréhender et anticiper les évolutions et les enjeux des futurs métiers au sein de l'entreprise, Se différencier en situation de recrutement en proposant une véritable vision sur l'évolution du métier et ainsi faciliter l'insertion professionnelle, Penser différemment et prendre du recul sur le métier.

→ COMPÉTENCES VISÉES

DÉFINIR LA STRATÉGIE DES RESSOURCES HUMAINES ET PILOTER LE DÉVELOPPEMENT RH

- Mener une veille permanente et intégrer dans la stratégie de l'organisation la prospective sur les métiers
- Conseiller la direction sur la stratégie organisationnelle des ressources humaines y compris sur les éléments de RSE
- Présenter et incarner la stratégie des ressources humaines
- Définir la politique générale ainsi que les axes de développement en matière de ressources humaines incluant le développement et l'accompagnement des salariés RQTH
- Proposer une stratégie d'amélioration de l'intégration et de l'expérience collaborateur
- Mesurer les actions mises en place en matière de politique RH et organisationnelle

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DES COLLABORATEURS ET FAVORISER LA QUALITÉ DE VIE ET LES CONDITIONS DE TRAVAIL

- Piloter la gestion des emplois et parcours professionnels (GEPP)
- Définir la politique de formation générale pour tous
- Mettre en place les actions concourant à la valorisation des compétences, à l'amélioration de l'expérience collaborateur
- Évaluer le plan de formation instauré, son budget
- Gérer la mobilité nationale et internationale pour les expatriés, détachés, impatriés
- S'assurer de la mise en place d'une politique de diversité, d'inclusion et de pluralité des profils
- Définir la politique handicap en conformité avec l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés (RQTH)
- Piloter la politique handicap en veillant à la nomination d'un référent handicap dont le rôle est d'informer et d'accompagner les personnes en situation de handicap

MANAGER SES COLLABORATEURS ET PILOTER LE REPORTING RH

- Développement d'une culture d'entreprise inclusive et diversifiée
- Optimisation des ressources humaines
- Evaluation et amélioration continue
- Conformité légale et veille sociale
- Gestion des systèmes d'information RH

PROGRAMME BAC + 4

1^{ÈRE} ANNÉE MSC VENTE

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Mardi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
Certification de niveau 7
Enregistrée au RNCP n°39884
Délivré par Master INSEEC, nsf 312, par décision
de France Compétences du 28/11/2024.

MANAGER COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

L'objectif de cette première année de MSc est d'amorcer le passage du statut de commercial exécutant à celui de décideur autonome sur les produits, les secteurs ou les marchés dont il (elle) a la responsabilité du développement, en termes de chiffre d'affaires et de marge.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Manager du développement commercial
- Responsable commercial
- Directeur commercial
- Project Manager/Manager de projet / Consultant
- Ingénieur d'affaires / ingénieur commercial

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• NEGO TROPHY

Toute fonction managériale, quelle que soit son expertise (commercial, communication, contrôle de gestion...) inclut de fréquentes négociations. Ce challenge innovant vous permet de mener des négociation BtoB complexe par équipe pluridisciplinaire.

• SÉMINAIRE «K DE SPÉ»

Lors de ce séminaire, vous répondez à des problématiques (dans votre domaine) rencontrées par les entreprises partenaires. Une présentation conclut cette semaine d'analyse, de réflexion et d'élaboration stratégique, devant un jury constitué des professionnels de l'entreprise.

→ COMPÉTENCES VISÉES

CONCEVOIR LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Mener une veille réglementaire et concurrentielle
- Concevoir et mener un diagnostic de l'entreprise (moyens techniques, financiers, ressources humaines et commerciaux)
- Etablir un budget commercial
- Présenter et défendre sa stratégie commerciale
- Identifier les moyens de distribution, de communication et de promotion de l'offre
- Décliner la stratégie validée en plan d'actions commerciales
- Structurer et adapter le storytelling adapté
- Proposer une solution technique et commerciale adaptée à la demande
- Organiser et planifier le projet en mettant en place des outils avancés de suivi
- Accompagner le client et les acteurs du projet (RH, managers, métiers)

- Coordonner des ateliers et des recettes métiers avec les usagers
- Renégocier les termes du contrat, de la prestation et redimensionner le projet
- Constituer son équipe projet de celui-ci
- Partager les outils de suivi de projets avec l'équipe
- Coordonner les fournisseurs internes ou externes de l'entreprise
- Organiser des points réguliers avec l'équipe projet

PILOTER ET SÉCURISER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET SON DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL

- Analyser le portefeuille client de l'entreprise
- Mettre en place une stratégie grands comptes auprès des clients
- Mettre en place une stratégie de prospection et de conquête
- Identifier de nouveaux leviers de fidélisation
- Mener une vente et négociation complexes dans le cadre d'une relation multi-interlocuteurs
- Analyser les appels d'offres ou à projet en évaluant ses capacités à y répondre
- Mettre en place un accord-cadre en faveur d'une relation partenariale
- Piloter et suivre le développement de la gamme de produits ou de services
- Sélectionner le(s) fournisseur(s) en capacité de respecter le cahier des charges
- Développer son réseau professionnel tant sur son secteur d'activité

PROGRAMME BAC + 5 2^{ÈME} ANNÉE MSC VENTE

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Lundi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
Certification de niveau 7
Enregistrée au RNCP n°39884
Délivré par Master INSEEC, nsf 312, par décision
de France Compétences du 28/11/2024

MANAGER COMMERCIAL ET RELATION CLIENT

L'objectif de ce programme est de former des responsables de la relation commerciale adaptés à cette transformation digitale, mondialisée et de former de véritables chefs de projets de l'acquisition et de la fidélisation client.

Les étudiants deviendront des spécialistes de la stratégie commerciale retails omnicanale. Il ouvre aux postes de décideur dans les métiers du BtoC.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Manager du développement commercial
- Responsable commercial
- Directeur commercial
- Project Manager/Manager de projet / Consultant
- Ingénieur d'affaires / ingénieur commercial

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• INNOV'MÉTIER

Appréhender et anticiper les évolutions et les enjeux des futurs métiers au sein de l'entreprise, Se différencier en situation de recrutement en proposant une véritable vision sur l'évolution du métier et ainsi faciliter l'insertion professionnelle, Penser différemment et prendre du recul sur le métier.

→ COMPÉTENCES VISÉES

MANAGER DES ÉQUIPES COMMERCIALES

- Transmettre à l'équipe la stratégie commerciale, les objectifs de l'entreprise
- Fidéliser et créer une cohésion d'équipe
- Accompagner son équipe, la motiver et démontrer ses capacités à résoudre les conflits
- Adapter son management à des conditions de travail en distanciel
- Mettre en place des rituels collectifs et individuels pour l'équipe
- Construire un plan de compétences individuelles et collectives avec le service ressources humaines
- Mener les entretiens individuels et professionnels de manière régulière
- Co-construire avec le service des ressources humaines et la direction
- Intégrer de nouveaux collaborateurs en mettant en place un processus d'accompagnement

PILOTER LA PERFORMANCE ET L'EXCELLENCE DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

- Participer à l'implémentation d'un nouveau CRM
- Concevoir, améliorer et structurer un outil de gestion et de suivi commercial
- Extraire et structurer les données de l'outil
- Analyser et interpréter les données extraites pour évaluer l'atteinte des objectifs
- Définir et mettre en œuvre des indicateurs de performance
- Piloter la performance financière de son service
- Co-concevoir un mécanisme de suivi du règlement des factures
- Structurer une démarche d'amélioration continue
- Mener un reporting régulier auprès de la Direction et de ses collaborateurs

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

CONTRÔLEUR DE GESTION ET AUDIT

La finance et les métiers du contrôle de gestion, de la comptabilité et de la maîtrise des risques sont au cœur de la stratégie des entreprises. Ces métiers permettent à l'entreprise d'assurer sa croissance tout en optimisant ses ressources et gérant ses risques. Devenez un acteur du secteur et relevez le challenge de la gestion dans l'environnement complexe de l'économie moderne.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Contrôleur de gestion
- Auditeur financier
- Consultant en gestion
- Responsable Comptable
- Juriste en Droit Bancaire & Fiscalité

PROGRAMME
BAC + 4
1^{ÈRE} ANNÉE MSC GESTION

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Mardi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

EXPERT EN AUDIT, CONTRÔLE ET GESTION, Certification professionnelle de niveau 7, Enregistrée au RNCP n°35008, nfs 313 et 314, le 14/10/2020 délivré par Master INSEEC

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• NEGOTROPHY

Toute fonction managériale, quelle que soit son expertise (commercial, communication, contrôle de gestion...) inclut de fréquentes négociations. Ce challenge innovant vous permet de mener des négociations BtoB complexes par équipe pluridisciplinaire.

• SÉMINAIRE «K DE SPÉ»

Lors de ce séminaire, vous répondez à des problématiques (dans votre domaine) rencontrées par les entreprises partenaires.

→ COMPÉTENCES VISÉES

PILOTER ET CONTRÔLER LA PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE

- Établir des prévisions budgétaires en animant le processus budgétaire (volume d'activités, recettes et dépenses prévisionnelles...)
- Concevoir un système d'information de gestion en élaborant et en implémentant des outils de calculs de la performance
- Calculer et analyser les écarts de gestion pour évaluer la performance de l'activité
- Mettre en œuvre les différentes formes de tableau de bord
- Établir des recommandations de stratégies de prix et tarifs, de volume d'activités et de maîtrise des coûts
- Procéder aux calculs de rentabilité présents dans le business plan en déterminant les coûts directs et le point mort

CONSEILLER, INFORMER EN MATIÈRE DE FISCALITÉ ET DROITS DES AFFAIRES

- Identifier les risques légaux (financiers, fiscaux, pénaux...) en s'appuyant sur une analyse continue des textes réglementaires et de diagnostics
- Mener des analyses comparatives dans un contexte international en s'appuyant sur les normes en vigueur (US GAAPs, IFRS, françaises)
- Proposer les solutions juridiques et fiscales en s'appuyant sur la méthodologie des contentieux et des procédures d'escalade juridiques et fiscales
- Gérer les litiges et les contentieux commerciaux en appliquant les procédures réglementaires

PROGRAMME BAC + 5 2^{ÈME} ANNÉE MSC GESTION

FORMATION EN PRÉSENTIEL OU ONLINE

CONTRÔLEUR DE GESTION ET AUDIT

Le contrôle interne est en plein développement : la gestion des risques et leur maîtrise devient un incontournable. L'objectif de ce programme est de former les étudiants à identifier les enjeux et les risques propres à l'entreprise. Le but est de développer la capacité d'établir des recommandations stratégiques.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Contrôleur de gestion
- Auditeur financier
- Consultant en gestion
- Responsable Comptable
- Juriste en Droit Bancaire & Fiscalité

→ POINT CHIFFRES

RYTHME D'ALTERNANCE

- École 1 jour par semaine : Lundi
- Le reste en entreprise

FINANCEMENT DES ÉTUDES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Convention de stage

TITRE

EXPERT EN AUDIT, CONTRÔLE ET CONSEIL, Certification professionnelle de niveau 7, Enregistrée au RNCP n°35008, n°s 313 et 314, le 14/10/2020 délivré par Master INSEEC

→ PROJET PÉDAGOGIQUE

• INNOV'MÉTIER

Appréhender et anticiper les évolutions et les enjeux des futurs métiers au sein de l'entreprise, Se différencier en situation de recrutement en proposant une véritable vision sur l'évolution du métier et ainsi faciliter l'insertion professionnelle, Penser différemment et prendre du recul sur le métier.

→ COMPÉTENCES VISÉES

RÉALISER ET ANIMER LE CONTRÔLE ET L'AUDIT AU SEIN DE L'ENTREPRISE OU POUR UN CLIENT

- Élaborer une cartographie des risques internes et externes à l'entreprise en s'appuyant sur une analyse sectorielle
- Mettre en œuvre/place une démarche d'audit (opérationnel, stratégique et financier) pour évaluer les risques de l'activité et les maîtriser
- Etablir des recommandations stratégiques dans le but d'atteindre un niveau de risque fixé
- Automatiser la collecte des informations en mettant en place un système d'information
- Mettre en œuvre et piloter une démarche d'amélioration continue portant notamment sur le système d'information de gestion et la qualité des données

ANIMER DES ÉQUIPES MÉTIERS DANS LE CADRE D'UNE MISSION D'AUDIT ET D'ANALYSE DE LA PERFORMANCE

- Élaborer une cartographie des problématiques métiers en s'appuyant sur une analyse des contraintes, de l'éthique et de la déontologie inhérentes à chaque métier au regard des objectifs préalablement défini
- Piloter une équipe dans un environnement international et transversal
- Conduire le projet d'amélioration continue et/ou le plan d'action en établissant des moyens de communication entre les acteurs opérationnels, managers de proximité et managers stratégiques
- Proposer des solutions en analysant et en sélectionnant les arguments financiers, techniques et légaux



FICHES PROGRAMME

COURS DU SOIR

BAC+4 ET 5 - TITRE DE NIVEAU 7



FORMATION 100% ONLINE

PROGRAMME COURS DU SOIR

MSC INGÉNIERIE D’AFFAIRES ET MANAGEMENT DE PROJET

→ POINT CHIFFRES

CÔUT DE LA FORMATION : 4950€

COURS : les lundi mardi et jeudi
HORAIRE : 18h00-21h00

MODE DE FINANCEMENT

- Personnel (en 10 fois sans frais)
- Employeur (Plan de formation)
- Pôle Emploi (AIF)
- CIF HTT...

SESSIONS SUR MESURE

TITRE

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL,
certification de niveau 7
Enregistrée au RNCP n° 39884
Délivré par Master INSEEC, nsf 312 , par décision
de France Compétences du 28/11/2024.

PRÉREQUIS

Pas de limite d’âge
Les candidats doivent justifier d’une expérience
professionnelle dans le domaine commercial en
BtoB minimale de 3 ans depuis l’obtention de leur
dernier diplôme. Des connaissances en Relation Client
sont conseillées. Si ces connaissances ne sont pas
maîtrisées, des contenus online de rattrapage
sont disponibles.

→ MODULE DE LA FORMATION

- Définition de la stratégie commerciale et proposition
d’une offre pertinente
- Elaboration et mise en oeuvre de l’ingénierie
commerciale et gestion de la relation client
- Ingénierie d’affaires
- Management des équipes commerciales
- Pilotage de la performance des activités commerciales
et gestion des budgets

→ CONNAISSANCES MINIMALES REQUISES POUR INTÉGRER LA FORMATION :

- Connaître les étapes de la construction d’un plan marketing
- Connaître les leviers de la fidélisation client et les différents
canaux marketing
- Connaître et savoir mettre en oeuvre une politique puis
un Plan d’Action Commercial (PAC)

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Ingénieur commercial
- Ingénieur d’affaires
- Responsable d’affaires
- Responsable technico-commercial
- Gestionnaire d’affaires



FORMATION 100% ONLINE

PROGRAMME
COURS
DU SOIR

**MSC MANAGER
FINANCIER**

→ **POINT CHIFFRES**

CÔUT DE LA FORMATION : 4950€

COURS : les lundi mardi et jeudi

HORAIRE : 18h00-21h00

MODE DE FINANCEMENT

- Personnel (en 10 fois sans frais)
- Employeur (Plan de formation)
- Pôle Emploi (AIF)
- CIF HTT...

SESSIONS SUR MESURE

TITRE

EXPERT EN ANALYSE FINANCIÈRE

Certification de niveau 7

Enregistrée au RNCP avec le n° 35007 , code nsf 313 et 314 , Délivré par les MSC-MBA Bordeaux, par décision de France Compétences en date du 14/10/2020.

PRÉREQUIS

Pas de limite d'âge

Les candidats doivent justifier d'une expérience professionnelle minimale de 3 ans depuis l'obtention de leur dernier diplôme, de préférence dans le domaine de la comptabilité ou de la gestion. Des connaissances en comptabilité, sur le compte de résultat et le bilan sont conseillées. Si ces connaissances ne sont pas maîtrisées, des contenus online de rattrapage sont disponibles.

→ **MODULE DE LA FORMATION**

- Analyser les données stratégiques de l'entreprise
- Assurer la pérennité de l'activité de l'entreprise
- Contrôler et piloter l'activité de l'entreprise
- Emettre des recommandations financières et maîtriser la communication

→ **CONNAISSANCES MINIMALES REQUISES
POUR INTÉGRER LA FORMATION :**

- Avoir de bonnes connaissances des mécanismes d'écriture comptable
- Être capable de lire un compte de résultat et d'en tirer des soldes intermédiaires de gestion
- Connaître et comprendre la structure du bilan comptable

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Analyste crédit
- Analyste financier
- Analyste de risques / Risk manager
- Chargé d'affaires / Chargé(e) de clientèle
- Conseiller en fusion-acquisitions
- Conseiller en investissement



FORMATION 100% ONLINE

PROGRAMME
COURS
DU SOIR

**MSC MANAGER
STRATÉGIE DIGITALE**

→ **POINT CHIFFRES**

CÔUT DE LA FORMATION : 4950€

COURS : les lundi mardi et jeudi

HORAIRE : 18h00-21h00

MODE DE FINANCEMENT

- Personnel (en 10 fois sans frais)
- Employeur (Plan de formation)
- Pôle Emploi (AIF)
- CIF HTT...

SESSIONS SUR MESURE

TITRE

à l'issue du Bac+5, ce programme délivre le titre de MANAGER DE LA STRATÉGIE DIGITALE, Certification de niveau 7. Enregistrée au RNCP n° 37793 délivré par Sup de Pub SARL / CEE-SO / CEE-RA / CEE-OUEST, nsf 320, par décision de France Compétences du 19/07/2023.

PRÉREQUIS

Pas de limite d'âge

Expérience professionnelle : Les candidats doivent justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine du digital, du marketing ou de la communication minimale de 3 ans depuis l'obtention de leur dernier diplôme.

Connaissances recommandées : Des compétences en marketing digital et en gestion de projet sont conseillées. Si ces connaissances ne sont pas maîtrisées, des contenus online de rattrapage sont disponibles.

→ **MODULE DE LA FORMATION**

- Définir la stratégie digitale d'une marque
- Piloter la stratégie social media acquisition / optimisation
- Organiser la mise en oeuvre opérationnelle du projet digital
- Piloter et manager la performance au service de la réalisation du projet
- Déployer le projet digital de la marque

→ **CONNAISSANCES MINIMALES REQUISES
POUR INTÉGRER LA FORMATION :**

- Avoir une bonne compréhension des fondamentaux du marketing digital (SEO, SEA, réseaux sociaux, emailing, etc.)
- Être capable d'analyser des indicateurs de performance digitale (taux de conversion, trafic web, engagement, etc.)
- Connaître et comprendre les bases de la gestion de projet digital et des stratégies omnicanales

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chef digital officer
- Responsable E-commerce
- Responsable CRM
- Responsable de stratégie digitale
- Responsable acquisition de trafic/Traffic manager
- Social media Manager

PROGRAMME COURS DU SOIR

FORMATION 100% ONLINE

MSC MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES

→ POINT CHIFFRES

CÔÛT DE LA FORMATION : 4950€

COURS : les lundi mardi et jeudi

HORAIRES : 18h00-21h00

MODE DE FINANCEMENT

- Personnel (en 10 fois sans frais)
- Employeur (Plan de formation)
- Pôle Emploi (AIF)
- CIF HTT...

SESSIONS SUR MESURE

TITRE

à l'issue du Bac+5, ce programme délivre le titre de **MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES**, Certification de niveau 7 Enregistrée au RNCP n°37748, nsf : 315. Délivré par MBA Institute / CEE- SO / CEE-RA / CEE-OUEST / CEFAS. Par décision de France Compétences du 19/07/2023

PRÉREQUIS

Pas de limite d'âge

Expérience professionnelle : Les candidats doivent justifier d'une expérience professionnelle dans le domaine des ressources humaines, du management ou de l'administration minimale de 3 ans depuis l'obtention de leur dernier diplôme.

Connaissances recommandées : Des compétences en gestion des talents et en droit du travail sont conseillées. Si ces connaissances ne sont pas maîtrisées, des contenus online de rattrapage sont disponibles.

→ MODULE DE LA FORMATION

- Concevoir la politique de prévention des risques et gérer les crises individuelles et/ou collectives
- Définir la stratégie des ressources humaines et piloter le développement rh
- Développer les compétences des collaborateurs et favoriser la qualité de vie et les conditions de travail
- Manager ses collaborateurs et piloter le reporting rh

→ CONNAISSANCES MINIMALES REQUISES POUR INTÉGRER LA FORMATION :

- Avoir une bonne compréhension des fondamentaux de la gestion des ressources humaines (recrutement, formation, gestion des compétences, etc.)
- Être capable d'analyser et d'interpréter des indicateurs RH (turnover, absentéisme, masse salariale, etc.)
- Connaître et comprendre les bases du droit du travail et des relations sociales en entreprise

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable des ressources humaines
- Responsable du recrutement
- Responsable formation
- Chargé(e) de gestion de carrière



OMNES EDUCATION EN CHIFFRES

40 000 ÉTUDIANTS
DONT **15 000** ALTERNANTS

6 000 ÉTUDIANTS
INTERNATIONAUX

2 000 CADRES EN
FORMATION CONTINUE

13 ÉCOLES

19 CAMPUS, **16** VILLES :
Abidjan, Barcelone, Beaune, Bordeaux, Chambéry,
Genève, Lausanne, Londres, Lyon, Madrid, Monaco,
Munich, Paris, San Francisco, Séville, Valence.

180 000 ALUMNI

100 NATIONALITÉS

10 000 ENTREPRISES
PARTENAIRES

350 PROFESSEURS
3 000 EXPERTS



OMNES EDUCATION

UN GROUPE AU SERVICE DES ÉTUDIANTS ET DE LEUR RÉUSSITE

OMNES Education est l'un des premiers opérateurs privé d'enseignement supérieur européen. Il est le seul groupe à offrir une gamme qui s'étend aux principaux domaines de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche : Communication, Création, Ingénierie, Management et Sciences Politiques.

Au sein de ce puissant réseau de 13 écoles, toutes situées dans des villes au rayonnement international, le groupe OMNES Education a pour ambition de faire de l'expérience étudiante, un moment mémorable avec un apprentissage au-delà des murs qui explore tous les possibles grâce à un corps professoral hautement qualifié et des professionnels reconnus.

Nos écoles offrent à nos étudiants une expérience pédagogique différenciante avec un objectif clair : développer leur employabilité. Sa démarche, inclusive par essence, s'affirme engagée dans les territoires de ses campus nationaux et internationaux, dans la formation

initiale mais aussi tout au long de la vie et dans un développement responsable. Construire la réussite de nos étudiants signifie pour OMNES Education de les rendre conscients et soucieux des enjeux sociaux et environnementaux mais surtout de les armer de savoirs et de compétences pour agir dans le cadre de leur avenir.

Les valeurs du groupe OMNES Education s'articulent autour de l'agilité, l'innovation, la transformation et une mission sociétale assumée.

SUP CAREER

SUP CAREER



CONTACT ADMISSIONS

admissions@supcareer.fr

01 40 59 31 72



29-31 avenue Claude Vellefaux 75010 Paris

Métro 2 - Colonel Fabien

Métro 7 - Louis Blanc