

UNE ÉCOLE ALTERNANCE • INITIAL
"CONSTRUISONS ENSEMBLE VOTRE AVENIR"



ÉTUDES SUPÉRIEURES



DU BAC AU BAC+5

BIENVENUE À MÉDICIS

MÉDICIS, LEADER FRANÇAIS I des formations supérieures, vous propose de poursuivre vos études après le baccalauréat au travers d'un parcours complet, du bac au bac+5. Nous mettons en place, avec nos étudiants, un mode de fonctionnement basé sur un engagement réciproque de travail et de sérieux. Cet état d'esprit accompagne le jeune vers un double succès : l'obtention de son diplôme et l'entrée dans la vie active.

Notre notoriété est fondée sur le sérieux de nos enseignements allié à notre ouverture d'esprit. Le climat de travail et l'ambiance chaleureuse de nos locaux lumineux sont propices à l'épanouissement de chacun. Situé en plein cœur de Paris, Place d'Italie, Médicis bénéficie de la synergie offerte par un quartier à la fois vivant, universitaire et culturel.

Convaincu que le succès des études requiert des moyens, un confort et une dynamique appropriée à l'évolution de chaque étudiant, Médicis a développé ses propres méthodes et s'est accordé les moyens d'accueil, d'équipement pédagogique et d'encadrement indispensables à une réussite professionnelle et scolaire.

Notre école s'est construite grâce à l'engagement et l'intelligence de nos élèves. Nous accordons énormément d'importance à l'état d'esprit des personnes qui nous rejoignent et restons attachés aux valeurs que nous partageons :

TEDO : Travail, Engagement, Disponibilité et Ouverture.

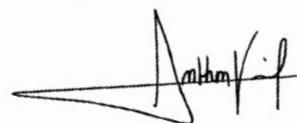
Cet état d'esprit en formation se répercute au sein des entreprises. C'est la raison pour laquelle nos partenaires nous font confiance et nous sollicitent chaque année afin d'intégrer, en alternance ou en stage, des étudiants ayant une réelle envie de s'investir, d'apprendre et de faire partie des meilleurs.

Médicis a la volonté de permettre à ses élèves de poursuivre leur cursus à leur rythme. Nos formations peuvent être réalisées en contrat d'alternance, en formation initiale et, pour les plus expérimentés d'entre eux, en formation accélérée (BTS en 1 an).

L'ensemble des équipes, conseillers, coordinateurs et formateurs sont à l'écoute des apprenants et partagent un objectif commun, leur réussite.

Pour toutes ces raisons, Médicis fera de vos études l'élément fondateur de votre carrière et de votre avenir.

Anthony Viel,
DIRECTEUR DE MÉDICIS



#1 SOMMAIRE

Nos formations	4
Nos partenaires	6
Notre force	7
Témoignages	8
<hr/>	
Nos BAC +2	9
MUC - Management des Unités Commerciales	10
NRC - Négociation et Relation Client	11
AM - Assistant[e] de Manager	12
AG - Assistant[e] de Gestion PME-PMI	13
CG - Comptabilité et Gestion	14
PI - Professions Immobilières	15
ASSU - Assurance	16
TO - Tourisme	17
SIO - Services Informatiques aux Organisations	18
TR - Transport & Prestations Logistiques	19
BA - Banque Conseiller[ère] de Clientèle	20
NO - Notariat	21
CI - Commerce International	22
COM - Communication	23
<hr/>	
Nos BAC +3, +4	24
LES DEES	25
Option - Marketing	27
Option - Marketing International	28
Option - Management et Gestion des PME	29
Option - Assistant[e] en Ressources Humaines	30
Option - Communication	31
RDCW - Responsable du Développement	32
Commercial - Option web marketing/réseaux sociaux	
MPP - Manager PME-PMI	33
<hr/>	
Nos BAC +5	34
CM - Consultant[e] en Management [Stratégie d'entreprise]	35
MA - Manager des Achats	36
MRH - Manager en Ressources Humaines	37
<hr/>	
Nous contacter	38

NOS FORMATIONS

BAC + 2 | BTS

MUC - Management des Unités Commerciales
NRC - Négociation et Relation Client
AM - Assistant[e] de Manager
AG - Assistant[e] de Gestion PME-PMI
CG - Comptabilité et Gestion
PI - Professions Immobilières
ASSU - Assurance
TO - Tourisme
SIO - Services Informatiques aux Organisations
TR - Transport & Prestations Logistiques
BA - Banque [Conseiller[e] de Clientèle]
NO - Notariat
CI - Commerce International
COM - Communication

CURSUS

*Titres RNCP : Titres enregistrés au Répertoire National des Certifications Professionnelles

FORMATION INITIALE

+ Frais d'inscription et de scolarité

BAC+1 = 4 500 €/AN BTS [1 AN] = 5 500 €/AN
BAC+2 = 4 500 €/AN BAC +3 = 4 700 €/AN
BAC+4 = 5 900 €/AN BAC+5 = 5 900 €/AN

HORS FRAIS D'EXAMEN

ECTS

Le terme **ECTS** signifie **European Credits Transfer System** en anglais, c'est-à-dire système européen de transfert et d'accumulation de crédits. Ce système permet d'attribuer des points à toutes les composantes d'un programme d'études. Chaque année, **l'étudiant doit acquérir au total 60 ECTS** pour valider son année, soit 30 crédits par semestre. Il permet **une meilleure visibilité des diplômes**, facilitant la mobilité d'un pays à l'autre et d'un établissement à l'autre.

BAC +3

MA - Marketing
MI - Marketing International
GEST - Management et Gestion des PME
ARH - Assistant(e) en Ressources Humaines
COM - Communication
RDCW - Responsable du Développement Commercial

BAC + 4 *

MPP - Manager PME-PMI

BAC + 5 *

CM - Consultant en Management [Stratégie d'entreprise]
MA - Manager des Achats
MRH - Manager en Ressources Humaines

FORMATION ALTERNANCE

BAC +2
BAC +3
BAC +4
BAC +5

0€ Frais

HORS FRAIS D'EXAMEN

RNCP

Le **Répertoire National des Certifications Professionnelles** recense l'ensemble des diplômes ayant été certifiés par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (**CNCP**). Ils obtiennent ainsi une valeur nationale et certifient que leurs titulaires maîtrisent les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier ou d'une activité correspondant à un domaine professionnel. La CNCP est le seul organisme apte à délivrer cette certification.

ADMISSIONS PARALLÈLES

UNE INTÉGRATION ADAPTÉE À VOTRE CYCLE SUPÉRIEUR

Médicis offre différentes possibilités pour faciliter la poursuite d'études. Il est possible d'intégrer notre centre de formation du BAC +1 au BAC +5. Chaque étudiant peut présenter sa candidature. L'historique de sa formation sera examiné et un entretien individuel finalisera l'admission du candidat.

NOS
PARCOURS

BTS EN 1 AN

LE CHOIX D'UNE PROGRESSION RAPIDE

Ce parcours de formation est destiné aux candidats diplômés du baccalauréat depuis plus d'un an ou ayant une expérience professionnelle supérieure à 1 an. Ce cursus, uniquement accessible en formule initiale, permet aux étudiants concernés de se préparer au BTS dans la plupart des spécialités proposées par Médicis.

PARCOURS EN INITIAL

UN COMPROMIS ENTRE
THÉORIE ET PRATIQUE

Vous souhaitez suivre votre cursus sous le statut d'étudiant en formation initiale. Vous avez la possibilité d'autofinancer vos études via un stage longue durée, un CDD/CDI ou un prêt étudiant. À tout moment il est possible de basculer de la formation initiale à celle de l'alternance.

Gratification

- Gratification indicative pour les périodes de stage supérieures à deux mois.
- **35H hebdomadaires**
- **554.40 € / mois**
- *Soit 15% du plafond horaire de la sécurité sociale*

Rémunération

Rémunération indicative pour le contrat de professionnalisation :

- 21 ans : 65% du SMIC
- + 21 ans : 80% du SMIC
- + 26 ans : 100% du SMIC

Variable selon les accords de branche.

PARCOURS EN ALTERNANCE

UNE EXPÉRIENCE DE TERRAIN
PLÉBISCITÉE PAR LES RECRUTEURS

L'objectif des programmes en alternance est de permettre aux étudiants d'être confrontés immédiatement au monde de l'entreprise. L'alliance entre théorie et pratique assure aux candidats une rémunération et la gratuité de leur scolarité.

NOTRE FORCE

UNE EXPÉRIENCE DE TERRAIN
PLÉBISCITÉE PAR LES RECRUTEURS

NOS PARTENAIRES

A

AB COM 2000
ABACE
ACTUASSUR CONSEILS
ADA LOCATION
ADP
AG2R
AUCHAN
AVIS IMMOBILIER
AXA FRANCE
AZUR BLUE TRAVEL

B

B.E.D.S
BATOBUS
BENTLEY
BIOMETRIE CAPITAL
CONTROL
BIOS EXPERTISE
BRICORAMA

C

CABINET BROCHARD
CAISSE NATIONALE DU RÉGIME
SOCIAL DES INDÉPENDANTS
CANELLE ET SAFRAN
TRAITEUR
CARREFOUR MARKET
CCA ÉLYSÉE
CEGA
CEGEDEM SA
CETELEM - PERSONAL -
FINANCE
CENTURY
CHRISTIAN DIOR
CHRONOPOST
CLEAR2PAY FRANCE
CODELEC
CYBLE MARKETING

D

DARTY
DENTER BRIDGE
DEXIA ÉPARGNE PENSION
DOLPHICA
DYNAPOST

E

ÉDITIONS LARIVIÈRE
EDF
EIGEN FRANC
E-LEARNING SA
ERA IMMOBILIER
EURASIA DISTRIBUTION SARL
EUROPE OFFICE
EUROPE HANDLING
EXCELL LIFE INTERNATIONAL

F

F. B. BAMOET
FIDE CITY
FRANÇAISE D'AFFAIRES
IMMOBILIÈRES

G

PARIS GESTYA
GMBA SELECO
GMC GESTION
GRANDS MOULINS DE PARIS
GREEN CONSEIL
GEORGE V GESTION
GO VOYAGES

H

HÔTEL DE BRETAGNE
HÔTEL PULITZER PARIS
HÔTEL SAINT JAMES

I

IMMOBILIÈRE 3F

K

KALYSTOS COMMUNICATION

L

LAFORÊT IMMOBILIER
LA DÉFENSE GEORGES RECH
LA POSTE DIRECTION
TÉLÉVENTE - AGENCE D'ISSY
LES MOULINEAUX
LANCEL
LANCÔME INTERNATIONAL
LCL
L'ORÉAL
LE BASTILLE DE LAUNAY
LE BON MARCHÉ
LE DOMAINE
LIMOUSINE TOP SERVICES
LOGIKART
L'OURS DU MARAIS
LUXURY LIF
LA CITÉ DES SCIENCES ET DE
L'INDUSTRIE
LA CROSSE TECHNOLOGY
LA FRANÇAISE ASSURANCE

M

MANPOWER
MOËT HENNESSY

N

NIKE

O

ORANGINA SCHWEPPEES
ORANGE F. TELECOM

S

SNCF

Y

YVES ROCHER

**Médicis a collaboré
avec 8 743 entreprises
depuis sa création.**

La liste jointe est
une synthèse de nos
principaux partenaires.

6 RAISONS DE NOUS FAIRE CONFIANCE

NOTRE
FORCE

1

EXPÉRIENCE DE TERRAIN

Notre centre de formation a pour spécificité de former les étudiants en alternance pour les préparer au monde de l'entreprise et faciliter l'insertion professionnelle.

2

ACCOMPAGNEMENT

Notre service relations entreprises vous accompagne dans votre recherche d'entreprise grâce à votre conseiller dédié et nos séminaires (Techniques de Placement en Entreprise).

3

PARTENAIRES

Nous possédons un large réseau d'entreprises partenaires (collaboration avec plus de **8 700** entreprises depuis notre création).

4

ÉQUIPE

Notre équipe pédagogique est composée d'enseignants universitaires et de formateurs professionnels afin de partager avec nos étudiants leur savoir-faire.

5

DIPLÔMES RNCP

Nous vous proposons différents diplômes enregistrés au Registre National des Certifications Professionnelles. Ils obtiennent ainsi une valeur nationale.

6

MÉDICIS ALUMNI

Nos anciens élèves disposent d'un réseau de diplômés actifs avec l'association Médicis Alumni présidée par l'un de nos anciens étudiants.

TOEIC

Le Groupe Médicis est un centre agréé pour faire passer le TOEIC (Test of English for International Communication) et dispense des cours de préparation au test. **Le TOEIC est une certification reconnue mondialement.**

FEDE

La Fédération Européenne Des Écoles a créé un panel de diplômes européens adaptés à la fois aux attentes des étudiants et aux besoins des entreprises. Médicis a choisi d'être partenaire de la FEDE et ainsi de permettre à ses étudiants d'accéder aux parcours de formation offrant le maximum de débouchés.

MÉDICIS EN CHIFFRES

0

FRAIS
D'INSCRIPTION

98%

TAUX D'INSERTION
PROFESSIONNELLE

30

PERSONNEL
D'ENCADREMENT

24

FORMATIONS
PROPOSÉES



PAULINE MOUVILLE

1ère année de BTS MUC**,
Conseillère d'accueil chez LCL

Médecis : Pourquoi avez-vous choisi notre école ?

Pauline Mouville : "J'adore le rythme. Au lycée, l'emploi du temps me semblait mortellement répétitif. Avec cette formule, alterner travail en entreprise et temps d'étude à l'école enlève toute routine. Et puis, je trouve confortable de gagner ma vie tout en continuant à me former. En fait, cette méthode d'apprentissage dépasse mes espérances. Je suis dans un état d'esprit serein : je vais à l'école et au boulot sans stress !"

M : Comment avez-vous trouvé votre premier employeur, LCL ?

PM : "Médecis m'a beaucoup aidé dans cette recherche. En mars dernier, l'école m'a proposé de passer des entretiens avec LCL, qui se sont avérés concluants. Auparavant, je n'avais jamais songé à travailler dans le secteur bancaire. J'ai découvert un métier passionnant au sein d'une équipe adorable. Par ailleurs, cette entreprise dynamique offre beaucoup d'avantages sociaux et de possibilités d'évolution dans chacun de ses pôles : RH, communication, marketing... Ils comptent m'embaucher à l'issue de mon BTS."



JOËLLE MONSINJON

Chargée des relations humaines Chez LCL

Médecis : Pourquoi recrutez-vous des alternants ? Quelles sections privilégiez-vous ?

Joëlle Monsinjon : "Nous avons recours depuis de nombreuses années aux formations professionnalisantes, qui constituent pour nous un vivier de nouvelles jeunes recrues, motivées et dynamiques, formées au sein de notre entreprise. Ce système, gagnant-gagnant, présente beaucoup d'avantages pour nos apprentis. Chez LCL, ils mettent en application pratique leurs acquis théoriques. Grâce à notre habitude de l'alternance, nous optimisons leur accueil et leur insertion professionnelle : managers rôdés au tutorat, aide apportée à leurs parcours scolaires... Nous recrutons, selon nos besoins, des profils essentiellement commerciaux (type BTS MUC**) de bac à bac+5."

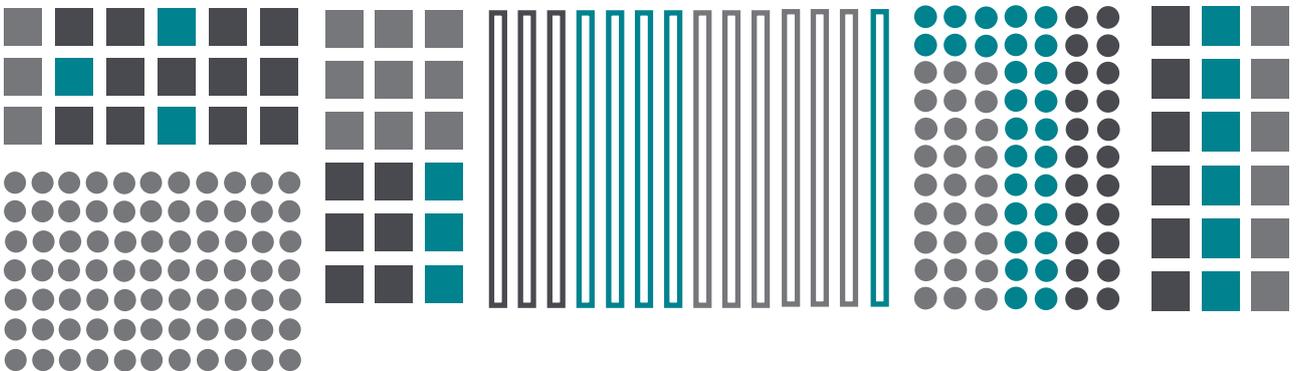
M : Quels conseils donneriez-vous à un candidat qui postule chez LCL ?

JM : "Un étudiant qui postule doit, avant tout, savoir organiser son temps entre l'entreprise et l'école. Pour intégrer LCL, il doit être animé d'une envie réelle de s'investir dans les fonctions proposées par notre entreprise. Je suggère ainsi aux postulants de parcourir notre site, pour découvrir nos métiers et recueillir des témoignages de collaborateurs en poste chez nous."

** Management des Unités Commerciales



NOS BAC + 2



Les premiers pas réalisés en cycle supérieur doivent permettre à nos candidats de valider des bases solides. Elles sont les fondations pour mieux envisager une poursuite d'études, une entrée dans la vie active.

MODALITÉS D'ADMISSION

ALTERNANCE	CYCLE EN DEUX ANS	Être titulaire d'un baccalauréat Étude du dossier de candidature + entretien de motivation
	> Admission parallèle possible en deuxième année	
INITIAL	CYCLE EN DEUX ANS	Être titulaire d'un baccalauréat Étude du dossier de candidature + entretien de motivation
	> Admission parallèle possible en deuxième année	
	CYCLE EN UN AN	Justifier d'un an d'expérience professionnelle et/ou d'une année en cycle supérieur Étude du dossier de candidature + entretien de motivation

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

EN 1 AN

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous êtes doté d'un sens développé des relations commerciales, d'un esprit d'initiative, du désir de prendre des responsabilités, d'une confiance en vous, d'une facilité d'élocution. Vous avez le goût des initiatives, de la communication et des dispositions à l'organisation.

Vous voulez exercer vos activités dans les entreprises commerciales (de gros ou de détail), dans les services commerciaux des entreprises industrielles ou des entreprises de services qui ouvrent la voie à de réelles perspectives dans les secteurs suivants : achats, distributions, animations, promotions des ventes, marketing, publicités, administrations commerciales.

OBJECTIFS

Vous serez préparé à la fonction de généraliste chargé de l'organisation des activités et de la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site e-commerce...). Dans ce cadre, vous remplirez les missions suivantes : management de l'équipe, gestion prévisionnelle et évaluation des résultats, gestion de la relation avec la clientèle, gestion de l'offre de produits et de services.



DÉBOUCHÉS

- Chef de Rayon
- Directeur[rice] adjoint[e] de magasin
- Chargé[e] de clientèle
- Conseiller[ère] commercial
- Responsable de la promotion des ventes ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

DROIT

ÉCONOMIE GÉNÉRALE

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

MERCATIQUE

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES

COMMUNICATION

INFORMATIQUE COMMERCIALE

DÉVELOPPEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE

SOCIABLE
RESPONSABLE
PRÉVOYANT

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

EN 1 AN

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 500 €**

FORMATION

DÉBOUCHÉS

PROFIL

Vous êtes énergique, résistant au stress, tenace, convaincant, autonome, motivé pour les missions de terrain, mobile, vous avez confiance en vous, le sens de la communication et de la négociation, une grande capacité d'adaptation.

Vous voulez être commercial, exerçant votre activité sous les formes les plus variées de la vente :

- Visites
- Prospection téléphonique
- Internet
- Prospection physique

OBJECTIFS

Vous serez préparé à la fonction de commercial généraliste, capable d'aller chercher la clientèle dans le cadre de négociation opérationnelle (à partir de prospection terrain, visite, téléphone, Internet, réseaux sociaux), qu'il s'agisse de vente aux entreprises ou aux particuliers. Cette activité constitue l'interface entre l'entreprise et son marché. Le BTS NRC vous prépare à une entrée dans la vie active avec des connaissances actualisées en matière de négociation, de gestion, de marketing, d'informatique, et de management d'une équipe commerciale.

- Négociateur[rice]
- Chargé[e] d'affaires
- Chef des ventes
- Account manager ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

DROIT

ÉCONOMIE GÉNÉRALE

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

MERCATIQUE

GESTION DE CLIENTÈLE

RELATION CLIENT

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

GESTION DE PROJET



ÉNERGIQUE
AUTONOME
CONVAINCANT

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

EN 1 AN

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous êtes organisé, possédant le sens de la communication mais aussi de la confidentialité, un bon relationnel, un esprit de synthèse et d'analyse ainsi qu'une capacité d'anticipation et d'adaptation.

Vous voulez être collaborateur d'un directeur général (directeur d'unité ou chef de service), la liaison entre l'entreprise et son environnement mais aussi celle entre votre service et les autres services.

OBJECTIFS

Vous serez capable de prendre en charge la gestion administrative de votre service, d'être responsable de la préparation et du suivi des dossiers, de trouver les informations utiles à une prise de décision, d'agir seul, ou dans le cadre d'une équipe pour réaliser et concevoir des projets.

Vos capacités d'anticipation permettront à vos futurs dirigeants de vous accorder une confiance aveugle et de s'appuyer sur vos compétences pour développer leurs activités.

DÉBOUCHÉS

- Assistant[e] de direction
- Assistant[e] en ressources humaines
- Assistant[e] commercial[e] ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

EXPRESSION ET CULTURE EN LANGUE VIVANTES

ÉCONOMIE ET DROIT

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

RELATION PROFESSIONNELLE INTERNE | EXTERNE

INFORMATION

AIDE À LA DÉCISION

ORGANISATION À L'ACTION

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES DE SYNTHÈSE

ATELIER MÉTIERS



DISCRET
SYNTHÉTIQUE
FLÉXIBLE

BTS

ASSISTANT[E] DE GESTION PME-PMI

BAC+2 | DIPLÔME D'ÉTAT

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

EN 1 AN

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 500 €**

BAC + 2

FORMATION

PROFIL

Vous êtes polyvalent, énergique, organisé, capable de comprendre les rouages d'une entreprise, désireux de prendre des responsabilités, vous avez le sens du contact et de la confidentialité.

Vous voulez être le collaborateur et conseiller administratif polyvalent d'un dirigeant de PME-PMI dans les domaines ne relevant pas directement de la production.

OBJECTIFS

Vous serez capable de répondre parfaitement aux besoins du dirigeant d'une petite ou moyenne entreprise, c'est à dire : être capable de remplir les fonctions administratives, comptables et commerciales.

Votre savoir-faire vous offrira la chance d'accompagner les décideurs dans leurs prises de décisions stratégiques

DÉBOUCHÉS

- Assistant[e] de gestion PME-PMI
- Assistant[e] de direction
- Assistant[e] administration du personnel ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

ÉCONOMIE ET DROIT

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

ATELIER PROFESSIONNEL

RELATION AVEC LA CLIENTÈLE ET LES FOURNISSEURS

ADMINISTRATION ET DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

ORGANISATION ET PLANIFICATION

GESTION ET FINANCEMENT DES ACTIFS

GESTION DU SYSTÈME D'INFORMATIONS

PÉRENNISATION DE L'ENTREPRISE

GESTION DU RISQUE

COMMUNICATION



POLYVALENT
ACCUEILLANT
ÉNERGIQUE

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

EN 1 AN

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous êtes doté d'un sens de l'organisation, rigoureux et autonome, aimant la précision, les chiffres et l'informatique, vous avez le désir d'intégrer une équipe ou travailler seul tout en développant des qualités relationnelles, d'analyse, de synthèse et de gestion.

Vous voulez intégrer un service évolutif pour devenir un collaborateur indispensable dans la prise de décisions financières et stratégiques de votre entreprise.

OBJECTIFS

Vous serez capable d'organiser l'affectation des données comptables jusqu'à l'établissement du bilan et d'en assurer la validité ; d'apporter des solutions face aux questions d'évolution du droit fiscal et social ; d'analyser les différents documents comptables de l'entreprise et d'en extraire les données pertinentes et indispensables à toute prise de décision ; d'évaluer une entreprise afin d'émettre des conseils de gestion et des recommandations d'investissements.

DÉBOUCHÉS

- Comptable
- Trésorier[ère]
- Aide Comptable ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

EXPRESSION ET CULTURE EN LANGUE VIVANTES

MATHÉMATIQUES APPLIQUÉS

ÉCONOMIE ET DROIT

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

CONTROLE ET TRAITEMENT COMPTABLE DES OPÉRATIONS COMMERCIALES

CONTRÔLE ET PRODUCTION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

GESTION DES OBLIGATIONS FISCALES

GESTION DES RELATIONS SOCIALES

ANALYSE ET PRÉVISION DE L'ACTIVITÉ

ANALYSE DE LA SITUATION FINANCIÈRE

FIABILISATION DE L'INFORMATION ET DU SYSTÈME D'INFORMATION COMPTABLE



LOGIQUE
RIGOUREUX
ORGANISÉ

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

EN 1 AN

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous avez le sens des responsabilités, votre audace et votre persévérance complètent votre capacité à la négociation. Autonome, polyvalent, curieux, vous avez une bonne gestion des priorités et de votre temps grâce à vos qualités d'organisation et de méthode.

Vous voulez être un négociateur expérimenté, un marchand de biens ou un administrateur, gestionnaire de patrimoine. Travailler dans un secteur qui propose un grand nombre de débouchés, vous avez le désir d'être votre propre patron.

OBJECTIFS

Vous serez capable de conseiller des particuliers et professionnels dans un marché très concurrentiel, de prospecter, de vendre des produits sensibles, de faciliter les transactions et/ou de gérer des biens pour le compte d'investisseurs.

Vos apprentissages vous permettront aussi d'anticiper les besoins futurs de clients exigeants et d'appréhender un marché très fluctuant.

DÉBOUCHÉS

- Agent[e] immobilier
- Conseiller[ère] en gestion de patrimoine immobilier
- Mandataire [trice] en vente de fonds de commerce ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE APPLIQUÉE À L'IMMOBILIER

DROIT ET VEILLE JURIDIQUE

ÉCONOMIE ET ORGANISATION DE L'IMMOBILIER

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

ARCHITECTURE | HABITAT, URBANISME ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

GESTION

UNITÉ D'INITIATIVE LOCALE



AUDACIEUX
PERSÉVERANT
NÉGOCIATEUR

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous avez des capacités d'analyse, l'esprit de synthèse et vous souhaitez approfondir vos connaissances en matière économique et juridique. Votre sens de l'organisation et de la méthode, complètent votre goût prononcé pour la communication et la négociation.

Vous voulez être le spécialiste en mesure de répondre aux questions d'assurance des entreprises et des particuliers.

OBJECTIFS

Vous serez capable de concevoir de nouveaux produits et de les adapter au marché, de prospecter, de conseiller et vendre. Vous optimiserez la signature et la gestion des contrats, suivrez et fidéliserez le portefeuille clients en gérant les comptes (sociétés, clients, intermédiaires...).

Vous serez capable de vous adapter à une législation complexe et en perpétuelle évolution afin de soutenir clients et dirigeants à opter pour des solutions engageantes.

DÉBOUCHÉS

- Conseiller[ère] en contrat d'assurance
- Agent[e] d'Assurance
- Courtier[ère] d'Assurance dans des Cabinets de Courtage ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIAL DE L'ASSURANCE

COMMUNICATION ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

TECHNIQUES D'ASSURANCES DE BIENS ET DE RESPONSABILITÉ

TECHNIQUES D'ASSURANCES DE PERSONNES ET PRODUITS FINANCIERS

CONDUITE ET PRÉSENTATION D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES



EMPATHIQUE
RASSURANT
BIENVEILLANT

BTS

TOURISME

BAC+2 | DIPLÔME D'ÉTAT

BAC + 2

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

EN 1 AN

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous êtes curieux, disponible, vous possédez des capacités linguistiques certaines, le sens des responsabilités, de l'organisation et de la négociation, des aptitudes commerciales et mercatiques, des compétences en informatique ainsi qu'un esprit d'initiative et d'équipe.

Vous voulez être chargé de la production et de la vente de produits touristiques chez un voyageur, dans une compagnie de transports ou tout autre prestataire de services touristiques et hôteliers.

OBJECTIFS

Vous serez capable d'acquérir une large culture commerciale, géographique, économique et linguistique, un esprit de service touristique, un savoir-faire spécifique en marketing, droit et gestion du tourisme, une parfaite maîtrise de l'informatique et de la touristologie, une compétence approfondie des techniques de vente de produits touristiques.

DÉBOUCHÉS

- Conseiller[ère] en Vente de Voyages
- Négociateur[rice] de Prestations et Services Touristiques
- Organisateur[rice] de Voyages ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE
[Italien | Allemand | Portugais | Anglais | Espagnol]

GESTION DE LA RELATION CLIENT

GESTION DE L'INFORMATION TOURISTIQUE

PARCOURS DE PROFESSIONNALISATION

CADRE ORGANISATIONNEL ET JURIDIQUE DES
ACTIVITÉS TOURISTIQUES

MERCATIQUE ET CONCEPTION DE LA
PRESTATION TOURISTIQUE



OUVERT
ENTHUSIASTE
EFFICACE

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous êtes maître face à l'outil informatique, passionné par les nouvelles technologies, capable d'analyser puis de répondre rapidement et logiquement à des situations complexes, de façon individuelle mais également en mettant en avant vos capacités relationnelles au sein d'une équipe hétérogène.

Vous voulez être un élément indispensable, intégré dans une équipe de développement et/ou de maintenance de solutions informatiques et évoluez dans l'univers des nouvelles technologies.

OBJECTIFS

Vous serez capable de maîtriser l'utilisation des logiciels spécifiques de surveillance réseau, de trouver des solutions adéquates aux problèmes de mise en place et de maintenance d'outils informatiques, d'assurer la formation du personnel afin d'optimiser l'utilisation des ressources informatiques de l'entreprise et de vous adapter rapidement et efficacement au développement des nouvelles technologies.

DÉBOUCHÉS

- Formateur[rice] informaticien[ne]
- Contrôleur[se] réseau
- Analyste Programmeur[euse]
- Gestionnaire de bases de données ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

EXPRESSION ET COMMUNICATION
EN LANGUE ANGLAISE

MATHÉMATIQUES

ALGORITHMIQUE APPLIQUÉE

ANALYSE ÉCONOMIQUE, MANAGÉRIALE ET JURIDIQUE
DES SERVICES INFORMATIQUES

PRODUCTION ET FOURNITURE DE SERVICES
INFORMATIQUES

PARCOURS DE PROFESSIONNALISATION

2 PARCOURS

SOLUTIONS D'INFRASTRUCTURES SYSTÈMES ET RÉSEAUX
SISR

SOLUTIONS LOGICIELLES ET APPLICATIONS MÉTIERS
SLAM



LOGIQUE
PASSIONNÉ
STRUCTURÉ

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

EN 1 AN

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous possédez une ouverture d'esprit, de la curiosité et une culture générale qui vous permettra d'appréhender l'environnement économique et juridique en perpétuel évolution. Vous avez le sens de l'organisation, vous êtes méthodique et rigoureux, vous aimez prendre des initiatives.

Vous voulez être responsable d'exploitation ou adjoint pour un chef d'exploitation, responsable de dépôt ou d'entrepôt, responsable d'affrètement dans une activité de transport de marchandises ou de locations de véhicules industriels. Vous disposez d'une bonne connaissance de l'environnement économique, juridique et professionnel.

OBJECTIFS

Vous serez capable de maîtriser les outils de logistiques, d'optimiser les opérations de transports, de coordonner les moyens humains et matériels et de gérer une plate-forme de stockage/distribution de marchandise.

DÉBOUCHÉS

- Agent[e] commercial [e]
- Agent[e] d'exploitation
- Chef de trafic ...

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

ÉCONOMIE ET DROIT

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

FAISABILITÉ ET ÉVALUATION DES OPÉRATIONS DE TRANSPORT ET DE LOGISTIQUE

ORGANISATION, MISE EN OEUVRE ET GESTION DES OPÉRATIONS DE TRANSPORT ET DE LOGISTIQUE

SUIVI DES OPÉRATIONS DE TRANSPORT ET DE LOGISTIQUE

GESTION DE LA RELATION DE SERVICE

MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE



MÉTHODIQUE
NOVATEUR
RÉSISTANT

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

FORMATION

PROFIL

Vous avez un sens aigu de la rigueur de la qualité et de la communication commerciale. Vous apprendrez à répondre à une clientèle exigeante. Vous devrez être en mesure de maîtriser l'environnement économique et très régulé du milieu bancaire.

OBJECTIFS

Ainsi, vous serez formé aux techniques de négociation commerciale et à une parfaite maîtrise de l'environnement juridique en perpétuelles mutations. Votre maîtrise de l'outil informatique spécifique et d'un environnement mondialisé complexe feront de vous un spécialiste des problématiques d'investissements et de placements financiers.

Votre pragmatisme, votre connaissance des enjeux économiques et de leurs répercussions sur les marchés financiers vous permettront de conseiller, d'analyser et d'être force de proposition.

DÉBOUCHÉS

- Chargé[e] de clientèle Banque
- Manager d'agence
- Guichetier[ère]

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

LANGUE VIVANTE 1 [2 EN OPTION]

GESTION DE LA RELATION CLIENT

DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET ORGANISATIONNEL DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE

ATELIER DE PROFESSIONNALISATION



PERFORMANT
MÉTICULEUX
PRAGMATIQUE

BTS 2017

NOTARIAT

BAC+2 | DIPLOME D'ÉTAT

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

BAC + 2

Disponible dès septembre 2017
NOUVEAU

FORMATION

PROFIL

Vous avez un sens de l'écoute, une rigueur intellectuelle et vous souhaitez approfondir vos connaissances juridiques. En tant que représentant officiel de l'Etat, votre discrétion et votre sensibilité aux règles d'éthique et de déontologie dans cette activité sont essentiels dans l'exécution des formalités.

OBJECTIFS

Vous serez capable de travailler au sein d'offices notariaux. Vous devrez évaluer et gérer des actes notariés, traiter juridiquement et administrativement des actes et négocier des biens à vendre ou à louer.

Vos excellentes connaissances en matière de Droit vous permettront d'analyser et d'appréhender cet univers très spécifique où les textes de lois sont en mouvement perpétuel

DÉBOUCHÉS

- Assistant[e] rédacteur d'actes
- Assistant[e] formaliste
- Assistant[e] négociateur de biens immobiliers
- Clerc de notaire

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

LANGUE VIVANTE 1 [2 EN OPTION]

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET MANAGÉRIAL
DU NOTARIAT

DROIT GÉNÉRAL ET DROIT DU NOTARIAT

TECHNIQUES NOTARIALES

CONDUITE ET PRÉSENTATION D'ACTIVITÉS
PROFESSIONNELLES

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES APPLIQUÉES



OBJECTIF
À L'ÉCOUTE
DISCRET

BTS 2017

COMMERCE INTERNATIONAL

BAC+2 | DIPLÔME D'ÉTAT

BAC + 2

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

Disponible dès septembre 2017
NOUVEAU

FORMATION

PROFIL

Vous êtes doté d'une grande ouverture d'esprit et d'une curiosité intellectuelle, vous avez des aptitudes en relations humaines ainsi qu'une bonne maîtrise des langues étrangères. La mobilité géographique n'est pas un frein et de ce fait vous êtes très adaptable.

Vous souhaitez exercer vos activités dans des entreprises à contexte international. Devant une concurrence étrangère de plus en plus offensive, vous définirez une stratégie internationale vous permettant de défendre les intérêts de votre structure d'accueil.

OBJECTIFS

Vous serez formé en partant du principe que le commerce est une des cartes maîtresse de l'expansion. Les objectifs de votre formation sont doubles : vous donner les capacités de communiquer à l'intérieur des marchés et vous apporter une perception internationale de l'économie.

DÉBOUCHÉS

- Assitant[e] d'un directeur de l'exportation
- Commercial[e] export/ import dans une PME-PMI
- Assistant[e] responsable logistique
- Assistant[e] aux achats Internationaux

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION FRANÇAISE

LANGUE VIVANTE 1 & 2 [3 EN OPTION]

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

ÉTUDE ET VEILLE COMMERCIALE INTERNATIONALE

VENTE À L'EXPORT

GESTION DES OPÉRATIONS D'IMPORT-EXPORT

VOUS
ÊTES

DÉTERMINÉ
STRATÉGIQUE
POLYGLOTTE

BTS 2017

COMMUNICATION

BAC+2 | DIPLÔME D'ÉTAT

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 500 €**

FORMATION

PROFIL

Votre capacité d'écoute, votre curiosité et votre esprit critique sont des qualités indispensables à votre réussite. Vous pouvez prendre des décisions rapides et sensibles. Vous êtes capable de travailler sous pression et vous avez une bonne culture générale.

OBJECTIFS

Vous serez formé aux métiers de la communication moderne, capable de vous adapter à un contexte professionnel et socio-économique très évolutif. Vous aurez les compétences nécessaires pour participer à la communication interne et externe d'une entreprise. Vos idées serviront avant tout les intérêts stratégiques des décideurs.

Votre ingéniosité et votre excellente maîtrise de la langue française écrite et orale seront les atouts qui vous permettront de persuader et de convaincre.

DÉBOUCHÉS

- Chargé[e] de communication
- Assistant[e] responsable de communication
- Assistant[e] chef de produit ...

PROGRAMME

CULTURE DE LA COMMUNICATION

CULTURE TECHNOLOGIQUE DE LA COMMUNICATION

LANGUE VIVANTE 1 [2 EN OPTION]

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

ÉCONOMIE

DROIT DE LA COMMUNICATION

PROJET DE COMMUNICATION

CONSEIL ET RELATION AVEC LES ANNONCEURS

VEILLE OPÉRATIONNELLE

WORKSHOP PRODUCTION

WORKSHOP RELATIONS COMMERCIALES



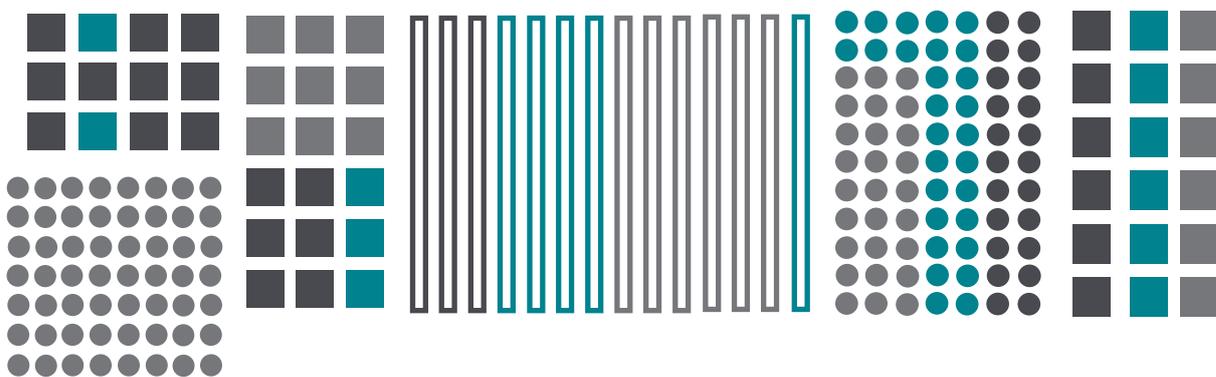
SOCIABLE
ORGANISÉ
IMAGINATIF

BAC + 2

Disponible dès septembre 2017
NOUVEAU



NOS BAC + 3/4



.....
À la suite d'un BAC +2, beaucoup d'étudiants souhaitent acquérir des connaissances supplémentaires. Par la poursuite d'études, ils élargissent leurs champs de compétences. Il s'agit d'une ouverture aux responsabilités et aux postes d'encadrement.



LE DEES

DIPLÔME EUROPÉEN D'ÉTUDES SUPÉRIEURES

PROFIL

Après deux années d'études en cycle supérieur, vous souhaitez vous spécialiser et donner une valeur ajoutée à votre cursus.

Dynamique, créatif et ambitieux, vous êtes doté de réelles qualités relationnelles et d'un goût prononcé pour les responsabilités. Votre ouverture d'esprit et votre force de travail apporteront une dimension stratégique à vos fonctions. Vos bases solides en langues étrangères seront des atouts majeurs qui faciliteront votre progression professionnelle.

TRONC COMMUN

La validation des compétences dans cette unité d'enseignement s'appuie sur les échelles de référence établies par le **Cadre Européen Commun de Référence** pour les langues (CECR) du conseil de l'europe, indicateur européen de compétence linguistique utilisé par la FEDE.

+ 5 SPÉCIALITÉS

- MARKETING
- MARKETING INTERNATIONAL
- MANAGEMENT ET GESTION PME-PMI
- ASSISTANT[E] DE GESTION RESSOURCES HUMAINES
- COMMUNICATION

PROGRAMME GÉNÉRAL

Les fondamentaux

L'EUROPE, UNICITÉ DES VALEURS, DIVERSITÉ CULTURELLE

LA CONSTRUCTION EUROPÉENNE, SES INSTITUTIONS DANS LE CADRE INTERNATIONAL

LE MANAGEMENT INTERCULTUREL ET LES RESSOURCES HUMAINES

MODULE OPÉRATIONNEL : LE MONDE DES AFFAIRES ET LES PARTICULARITÉS EUROPÉENNES

LANGUE VIVANTE EUROPÉENNE 1

ÉPREUVES COMMUNES POUR TOUS LES DEES	MODE	DURÉE	COEFF.
L'Europe, unicité des valeurs, diversité culturelle	QCM	45mn	1
La construction européenne, ses institutions dans le cadre international	QCM	45mn	1
Le management interculturel et les ressources humaines	QCM	45mn	2
Langue Vivante Européenne 1	écrit oral	1h 45mn	4
Techniques professionnelles	écrit entretien professionnel	6h 30mn	6 6
Langue Vivante Européenne 2 (facultatif)	écrit oral	1h 45mn	
Langue Vivante Européenne 3 (facultatif)	écrit oral	1h 45mn	
Modules de compétences professionnelles (facultatif)	écrit	2h	

MODALITÉS D'ADMISSION

ALTERNANCE	CYCLE EN UN AN	Être titulaire d'un Bac +2 validé et correspondant à l'option choisie Étude du dossier de candidature + entretien de motivation
INITIAL	CYCLE EN UN AN	Être titulaire d'un Bac +2 validé et correspondant à l'option choisie Étude du dossier de candidature + entretien de motivation

OPTION 1

MARKETING

DEES (BAC + 3) | DIPLOME DE LA FEDE

BAC + 3
DEES OPTION 1

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 700 €**

FORMATION

Évoluez au sein d'une entreprise, dans les services à connotation commerciale, administrative ou financière.

PROFIL

Votre dynamisme et vos prises d'initiatives vous conduiront à mener à bien des projets stratégiques.

OBJECTIFS

Vous aurez en charge la mise en place de la stratégie, des outils nécessaires à celle-ci et vous participerez de manière active à son application.

Vous serez formé aux Technologies de l'Information et de la Communication (TIC), aux différents aspects du marketing, à la gestion et à l'encadrement d'équipes, à la définition des objectifs commerciaux, ainsi qu'à l'étude et à la connaissance de votre environnement, de vos concurrents, de vos cibles et de vos clients.

Vous avez pour objectif la valorisation et la promotion de l'image de votre entreprise en vous appuyant sur les équipes de force de vente.

DÉBOUCHÉS

- Responsable marketing opérationnel
- Responsable marketing client
- Consultant[e] en marketing direct
- Chef de produit junior
- Chef de marché junior
- Chef de projet en marketing
- Chef de publicité ...

PROGRAMME

MARKETING OPÉRATIONNEL

MARKETING STRATÉGIQUE

MARKETING INTERNATIONAL

ÉCONOMIE GÉNÉRALE

MARKETING INTER-ENTREPRISES [B2B]

MARKETING DES SERVICES

MARKETING BANCAIRE

OPTION 2

MARKETING INTERNATIONAL

DEES (BAC + 3) | DIPLOME DE LA FEDE

BAC + 3
DEES OPTION 2

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 700 €**

FORMATION

PROFIL

Vous apprendrez à maîtriser la mise en œuvre du plan marketing, savoir analyser les résultats, mettre en œuvre une stratégie marketing, maîtriser le marketing international et les spécificités des marchés européens, étrangers et émergents.

OBJECTIFS

Vous serez capable d'appliquer la démarche marketing dans l'environnement du B to B, de conduire des opérations de marketing ou financières internationales, des opérations d'importation et d'exportation et de savoir identifier le règlement des litiges : juridictions étatiques, européennes...

Votre connaissance d'un environnement mondialisé est déterminante pour vous assurer une parfaite réussite dans le cadre de vos missions.

Votre contexte professionnel vous conduira certainement à une maîtrise d'au moins deux langues vivantes.

Cette formation vous permettra de savoir mener une étude marketing opérationnelle.

DÉBOUCHÉS

- Responsable marketing opérationnel
- Responsable marketing client
- Consultant[e] en marketing direct
- Chef de produit junior
- Chef de marché junior
- Chef de projet en marketing
- Chef de publicité ...

PROGRAMME

MARKETING OPÉRATIONNEL

MARKETING STRATÉGIQUE

MARKETING INTERNATIONAL

SPÉCIFICITÉS DES DIFFÉRENTS MARCHÉS
[EUROPÉEN | ÉTRANGERS | ÉMERGENTS]

GESTION DE PROJETS

LANGUES VIVANTES

OPTION 3

MANAGEMENT ET GESTION DES PME

DEES (BAC + 3) | DIPLOME DE LA FEDE

BAC + 3
DEES OPTION 3

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 700 €**

FORMATION

PROFIL

Dynamique, créatif et ambitieux, vous êtes doté de réelles qualités relationnelles, et d'un goût prononcé pour les responsabilités. Votre ouverture d'esprit et votre force de travail apporteront une dimension stratégique à vos fonctions. Vos bases solides en langues étrangères seront des atouts majeurs qui faciliteront votre progression professionnelle.

OBJECTIFS

Vous serez capable de prendre (ou de soumettre) des décisions stratégiques dans l'intérêt du développement de votre entreprise et êtes en capacité de soutenir efficacement les actions extrêmement variées d'un Dirigeant d'entreprise.

Évoluez au sein d'une entreprise, dans les services à connotation commerciale, administrative ou financière. Vous aurez en charge la mise en place de la stratégie, des outils nécessaires à celle-ci et vous participerez de manière active à son application.

DÉBOUCHÉS

- Directeur[rice] adjoint[e]
- Responsable administratif et financier
- Conseiller[ère] de direction
- Responsable de centre de profit
- Responsable d'agence
- Responsable régional
- Consultant[e] junior en organisation ...

PROGRAMME

HISTOIRE DE LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE

ÉTUDES ET OUTILS QUANTITATIFS APPLIQUÉS À LA COMMUNICATION DES ENTREPRISES

COMMUNICATION ÉCRITE ET ORALE

COMMUNICATION ÉVÈNEMENTIELLE

PLAN MARKETING OPÉRATIONNEL

DOCUMENTS DE SYNTHÈSE, FISCALITÉ DES PERSONNES PHYSIQUES ET PERSONNES MORALES

COMPTABILITÉ APPROFONDIE ET AUDIE COMPTABLE

COMPTABILITÉ DES SOCIÉTÉS, FORMALITÉS JURIDIQUES | ADMINISTRATIVES | DOUANIÈRES | FISCALES D'UNE ENTREPRISE

OUTILS DE MANAGEMENT STRATÉGIQUES ET OPÉRATIONNELS

GESTION FINANCIÈRE

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

COMMUNICATION COMMERCIALE

GESTION DE PROJETS

OPTION 4

ASSISTANT[E] EN RESSOURCES HUMAINES

DEES (BAC + 3) | DIPLÔME DE LA FEDE

BAC + 3
DEES OPTION 4

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 700 €**

FORMATION

PROFIL

Votre discrétion et votre rigueur seront votre force pour une parfaite intégration.

OBJECTIFS

Collaborateur au sein d'un service Ressources Humaines vous êtes en capacité de soutenir les actions de vos collègues sur des sujets extrêmement variés.

Le candidat sera capable d'appréhender les réalités d'une activité liée aux ressources humaines, d'élaborer et d'administrer un plan de formation ou de recrutement, de régler les cotisations et suivre des dossiers maladie et prévoyance, d'établir la paie, d'évaluer les besoins en personnel voire de développer le système de communication interne.

DÉBOUCHÉS

- Gestion des ressources humaines
- Technicien[ne] en gestion du personnel
- Adjoint[e] chef de projet en ressources humaines
- Gestionnaire paie
- Chargé[e] de recrutement ...

PROGRAMME

ADMINISTRATION DU PERSONNEL

COMMUNICATION INTERNE

RESSOURCES HUMAINES

DROIT DU TRAVAIL

ÉVALUATION DU PERSONNEL

FORMATION

GESTION PRÉVISIONNELLE DES EMPLOIS
ET DES COMPÉTENCES

RECRUTEMENT

PAIE

POLITIQUE ET RÉMUNÉRATION

OPTION 5

COMMUNICATION

DEES (BAC + 3) | DIPLOME DE LA FEDE

BAC + 3
DEES OPTION 5

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 700 €**

FORMATION

PROFIL

Vous évoluez au sein d'un service communication dans lequel votre polyvalence et votre dynamisme seront vos facteurs clefs de succès.

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, vous serez capable de gérer la totalité d'une démarche de communication stratégique et technique. Vous aurez acquis une connaissance approfondie du fonctionnement des entreprises, des institutions et des associations, et les principales connaissances utiles pour l'exercice des métiers de l'information et de la communication.

Vous travaillerez à la conception, à la rédaction ainsi qu'à la diffusion de différents supports de communication (brochures, guides, affiches, sites internet, blogs...).

DÉBOUCHÉS

- Chef de produit junior
- Assistant[e] de communication
- Assistant[e] en marketing opérationnel
- Chargé[e] de communication ...

PROGRAMME

HISTOIRE DE LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE

ÉTUDES ET OUTILS QUANTITATIFS

CONCEPTION DES DIFFÉRENTES ÉTUDES

DOMAINE D'ÉTUDES DE COMMUNICATION COMMERCIALE

PROSPECTION ET NÉGOCIATION

STRATÉGIE DE COMMUNICATION

COMMUNICATION COMMERCIALE DES ENTREPRISES

GESTION DE PROJET

DIPLÔME D'ÉCOLE

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OPTION WEB MARKETING/RÉSEAUX SOCIAUX

BAC + 3 - CRÉDITS ECTS

BAC + 3

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **4 700 €**

FORMATION

PROFIL

Vous êtes autonome, réactif, pugnace, dynamique, doté d'un esprit entrepreneurial, d'un très bon sens du relationnel et d'un goût prononcé pour les challenges quotidiens. Vous avez un parcours à dominante marketing ou commerciale, vous êtes passionné par la relation commerciale.

Vous souhaitez élargir votre champs de compétences nécessaires aux métiers de cadres de la fonction commerciale : analyse des marchés, veille concurrentielle, mise en oeuvre de plans d'actions marketing et commerciaux, gestion budgétaire, négociation, management...

OBJECTIFS

Ce programme a pour objectif à travers une pédagogie professionnalisante, de former des responsables commerciaux totalement opérationnels capables de mener en toute autonomie des négociations complexes, de développer des partenariats, d'encadrer et d'animer l'activité d'une équipe commerciale, de piloter les projets, de développer des aptitudes managériales, de consolider une expertise stratégique et des techniques opérationnelles de gestion.

DÉBOUCHÉS

- Responsable commercial
- Chef de secteur
- Manager de développement commercial
- Responsable d'agence commerciale
- Chargé[e] d'affaires
- Ingénieur commercial ...

PROGRAMME

MARKETING OPÉRATIONNEL ET STRATÉGIQUE
MANAGEMENT COMMERCIAL ET RESSOURCES HUMAINES
WEB MARKETING E-BUSINESS ET RÉSEAUX SOCIAUX
DROIT COMMERCIAL ET DROIT DU TRAVAIL
NÉGOCIATION COMMERCIALE
GESTION DU PORTEFEUILLE CLIENT ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
GESTION BUDGÉTAIRE ET OUTIL DE CONTRÔLE
ANGLAIS COMMERCIAL BUSINESS ENGLISH [PRÉPARATION AU TOEIC]
PROJET TUTORÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
BUSINESS GAME

MODALITÉS D'ADMISSION

ALTERNANCE	CYCLE EN UN AN	Être titulaire d'un Bac +2 BTS - DUT - EDC Commercial - Marketing - Communication - Management Étude du dossier de candidature + entretien de motivation
INITIAL	CYCLE EN UN AN	Être titulaire d'un Bac +2 validé BTS - DUT - EDC Commercial - Marketing - Communication - Management Étude du dossier de candidature + entretien de motivation

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 900€**

FORMATION

PROFIL

Vous avez une forte personnalité, êtes charismatique et doué pour la communication. Vous n'avez pas peur de relever des challenges pouvant mettre en jeu votre avenir professionnel et parfois financier.

OBJECTIFS

Ce programme a pour objectif d'offrir aux jeunes diplômés la maîtrise des domaines-clés de la gestion, de la finance, du marketing et du contrôle de gestion et ainsi d'apporter une bonne appréhension du monde de l'entreprise. L'objectif est donc multiple :

- Préparer aux réalités de la vie professionnelle à travers un cadre dynamique et une véritable pédagogie de la réussite.
- Actualiser et enrichir les connaissances en marketing : de la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle.
- Comprendre le champ d'action économique dans lequel évoluent les entreprises et les conséquences sur les organisations.
- Développer les capacités au management des ressources humaines, dans un environnement en perpétuelle évolution.

DÉBOUCHÉS

- Responsable fonctionnel [marketing]
- Chargé[e] d'analyse et de développement
- Chef de Projet
- Gérant[e] d'entreprise
- Entrepreneur[se] ...

PROGRAMME

MARKETING COMMERCIAL ET STRATÉGIQUE

ORGANISATION | GESTION | FINANCE

MANAGEMENT ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

DROIT | CONSEIL | COMMUNICATION

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

MODALITÉS D'ADMISSION

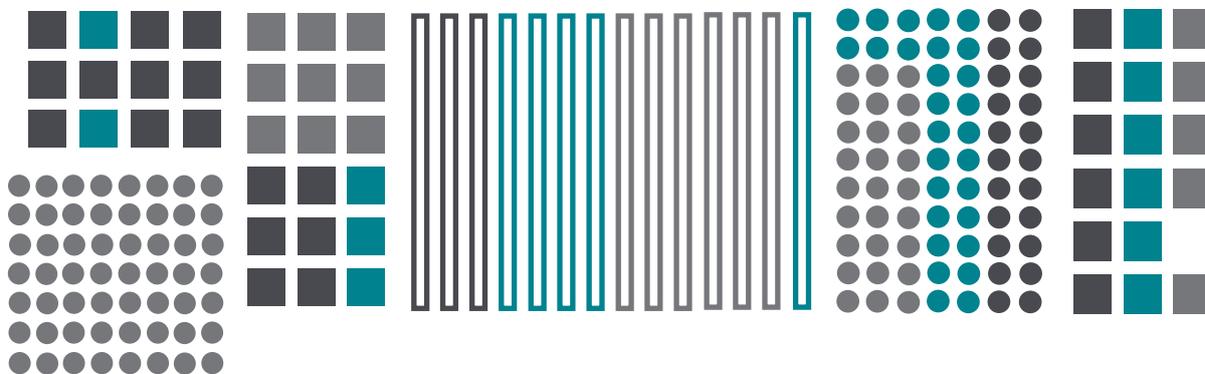
ALTERNANCE	CYCLE EN DEUX ANS Bac +2 validé	Étude de dossier Entretien
INITIAL	CYCLE EN DEUX ANS Bac +2 validé	Étude de dossier Entretien
ADMISSION PARALLÈLE	CYCLE EN UN AN 4 ^{ÈME} ANNÉE Bac +3 validé	Étude de dossier Entretien

*Titre enregistré au RNCP de Niveau II (Fr) et de Niveau 6 (Eu).

Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP*) sous l'intitulé "Manager PME-PMI" délivrée par Omnis sous le code nfs 310 p - par Arrêté du 20 janvier 2014 publié au Journal Officiel du 30 janvier 2014.



NOS BAC + 5



.....
Véritables accélérateurs de compétences, nos cursus de niveau I enregistrés au RNCP offrent à nos étudiants l'expérience requise à leur évolution professionnelle. Ces parcours sont unanimement plébiscités par les recruteurs et offriront aux diplômés des atouts indispensables au pilotage d'une entreprise.

MODALITÉS D'ADMISSION

ALTERNANCE	CYCLE EN DEUX ANS	Être titulaire d'un Bac +3 validé et correspondant au Mastère spécialisé choisi Étude du dossier de candidature + entretien de motivation ➤ Admission parallèle possible en deuxième année
INITIAL	CYCLE EN DEUX ANS	Être titulaire d'un Bac +3 validé et correspondant au Mastère spécialisé choisi Étude du dossier de candidature + entretien de motivation ➤ Admission parallèle possible en deuxième année

RNCP* NIVEAU I

CONSULTANT[E] EN MANAGEMENT [STRATÉGIE D'ENTREPRISE]

MASTÈRE SPÉCIALISÉ

BAC + 5
TITRE SUR 2 ANS

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 900€**

FORMATION

Vous êtes curieux, ouvert à l'innovation, rigoureux, doté d'une bonne capacité d'analyse, de qualités relationnelles et de résistance au stress, dynamique, réactif et vous avez le goût du travail en équipe. Vous êtes mobile géographiquement.

Vous souhaitez négocier et conduire des missions de conseil en management auprès des entreprises, des collectivités publiques ou para-publiques. Travailler avec des dirigeants d'entreprise, de PME, des managers opérationnels, des élus ou les responsables administratifs dans les collectivités. Participer à la conception de dispositifs d'accompagnement du changement dans les entreprises clientes.

Ce programme a pour objectif d'offrir aux jeunes diplômés l'occasion d'apprendre un métier d'excellence, reposant sur des méthodes, mais aussi une grande autonomie et une liberté intellectuelle. Le conseil en management ouvre, de plus, de multiples perspectives d'évolution.

L'objectif de la formation est de permettre aux certifiés d'exercer les fonctions de consultant et cela quelque soit le statut juridique envisagé (dirigeant de société, consultant salarié ou profession libérale). Elle permet à l'apprenant de découvrir le métier de conseil et d'en acquérir les outils et les méthodes clés.

DÉBOUCHÉS

- Consultant[e] en Organisation et Management
- Consultant[e] en Intelligence Économique
- Consultant[e] en Management Qualité
- Responsable des Projets Organisations ...

PROGRAMME

UC1 - ANALYSE DES ACTIVITÉS, DES MODES D'ORGANISATION ET DES PRATIQUES MANAGÉRIALES DES ENTREPRISES

UC2 - L'ACTION COMMERCIALE DU CONSULTANT EN MANAGEMENT

UC3 - RÔLE MÉTHODOLOGIQUE DU CONSULTANT EN MANAGEMENT

L'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DURABLE DES ENTREPRISES ET DES TERRITOIRES

INGÉNIERIE DE L'INTERVENTION DE CONSEIL EN MANAGEMENT

*Titre enregistré au RNCP de Niveau I (Fr) et de Niveau 7 (Eu).

Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous l'intitulé "Consultant en Management" délivrée par l'IDCE sous le code 315 n - par Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012.

MANAGER DES ACHATS

MASTÈRE SPÉCIALISÉ

BAC + 5
TITRE SUR 2 ANS

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 900 €**

FORMATION

Une compétence opérationnelle et managériale est recommandée pour gérer les problématiques globales dont le manager des achats est régulièrement confronté.

Confronté à des évolutions technologiques et géopolitiques, le manager des achats doit exercer de façon éthique et responsable. Il sera force de proposition et d'action novatrice et constante face à des problématiques complexes d'approvisionnements sur des marchés internationaux incertains et évolutifs.

Dans le cadre de ses fonctions principales, il sera amené à :

- Piloter et superviser les opérations d'achat et d'approvisionnement
- Choisir et négocier avec les prestataires
- Définir la politique du groupe en matière d'achats
- Gérer l'ensemble des équipes parfois pluridisciplinaires

*Titre enregistré au RNCP de Niveau I (Fr) et de Niveau 7 (Eu).

Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous l'intitulé "Manager des achats" délivrée par Formatives sous le code nsf 312p - par Arrêté du 24 mai 2013 publié au Journal Officiel du 16 juin 2013.

DÉBOUCHÉS

- Directeur[rice] des Achats
- Directeur[rice] Logistique
- Responsable de la Gestion des Stocks et de l'Approvisionnement ...

PROGRAMME

STRATÉGIE DES ACHATS-LOGISTIQUES

POLITIQUE PRODUIT | SERVICES DE L'ENTREPRISE

STRATÉGIE DE VEILLE ET DE COMMUNICATION DES FOURNISSEURS

LOGISTIQUE

MANAGEMENT DES FOURNISSEURS

NÉGOCIATION INTERNATIONALE

GESTION DES APPROVISIONNEMENTS

E-ACHATS | E-PROCUREMENTS | E-SOURCING | PURCHASING

MANAGEMENT DES ACHATS DURABLES

DROIT DES CONTRATS

DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

POLITIQUE GÉNÉRALE D'ENTREPRISE

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

MANAGEMENT DES PROCESSUS ET QUALITÉ

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

GESTION DE PROJETS D'ENTREPRISE

FINANCE D'ENTREPRISE | CONTRÔLE DE GESTION

PROSPECTIVE

MÉTHODOLOGIE DE RECHERCHE APPLIQUÉE ACHATS - LOGISTIQUE

ANGLAIS TECHNIQUE

ALTERNANCE

Formation financée par l'entreprise d'accueil.
Contrat de professionnalisation uniquement.

INITIALE

Formation à la charge de l'étudiant.
Coût annuel : **5 900 €**

FORMATION

La fonction en Ressources Humaines a connu au cours des dernières décennies d'importantes mutations qualitatives, liées à différents facteurs, principalement réglementaires et économiques.

Collaborateur du Directeur des Ressources Humaines, le Manager en Ressources Humaines participe au management et donc à la responsabilité des services spécialisés de la fonction. Adjoint du DRH, sa qualification lui permet de superviser un ou plusieurs services de la fonction RH.

Dans le cadre de ses activités principales, il sera amené à :

- Manager une équipe de collaborateurs chargée d'assurer le quotidien administratif et juridique de la gestion du personnel
- Mettre en œuvre les différentes fonctions RH : recrutement, plan de formation...
- Concevoir et animer des projets de développement liés au potentiel humain de l'entreprise en cohérence avec la politique générale
- Assurer ou piloter l'administration du personnel

DÉBOUCHÉS

- Responsable en Ressources Humaines
- Directeur[rice] en Ressources Humaines
- Responsable de Formation
- Directeur[rice] d'Agence d'Intérim
- Directeur[rice] de Cabinet de Recrutement ...

PROGRAMME

RÉSOLUTION DE PROBLÈMES | CONFLITS

OUTILS DE GESTION | TABLEAUX DE BORD RH

RESTRUCTURATIONS | QUALITÉ AUDIT ET PROCESS

SYSTÈME D'INFORMATION DE GESTION RH

GESTION DE COMPÉTENCES
POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION

POLITIQUE ET INGÉNIERIE DE FORMATION
POLITIQUE RH

FACTEURS DE MOTIVATION | DROIT DU TRAVAIL
DIALOGUE SOCIAL

STRATÉGIE RH | OPTIMISATION DE LA FONCTION RH

LICENCIEMENT ÉCONOMIQUE | RELATIONS SOCIALES

ADMINISTRATION DU PERSONNEL
ACTUALITÉ SOCIALE

PAIE | CULTURE RH

MANAGEMENT | CONDUITE DU CHANGEMENT

COMMUNICATION INTERNE
COMMUNICATION DE CRISE

*Titre enregistré au RNCP de Niveau I (Fr) et de Niveau 7 (Eu).

Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous l'intitulé "Manager en Ressources Humaines" délivrée par Formatives sous le code nsf 315 n - par Arrêté du 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 9 août 2014.

MÉDICIS VOUS REMERCIE
ET RESTE À VOTRE ÉCOUTE !



Groupe Médicis - 5 rue des Reculettes · 75013 Paris · T. 01 45 35 28 28 ·

groupemedicis.com