

ÉTABLISSEMENT D'ÉTUDES SUPÉRIEURES

RÉUS SITE



Commerce | Gestion | Communication | Informatique | Immobilier

PLACER L'ÉTUDIANT AU COEUR DE NOS PRÉOCCUPATIONS

C'est autour de ce concept qu'a été créée notre école à Evry, au cœur du plus grand pôle universitaire de l'Essonne, pour redonner à l'étudiant la chance de s'épanouir tout au long de son parcours scolaire. Ainsi, depuis 2006, ce sont plus de 6500 étudiants qui nous ont fait confiance et se sont réalisés en validant le diplôme du BTS.

Ils ont poursuivi leurs études au CFA ITIS en Bachelor, MBA ou Cycle d'ingénierie informatique, diplômes qui leur ont permis d'accéder à des postes à responsabilités en entreprise. Ils ont pu appréhender la dimension managériale des métiers tout en se responsabilisant davantage. Et surtout, ils se sont positionnés sur des carrières plus en adéquation avec leurs capacités et aspirations !

Car aujourd'hui, un diplôme reconnu par l'Etat est la garantie d'un emploi stable et d'un salaire correspondant à son niveau d'études.

Vivre sa scolarité au CFA ITIS, ce n'est pas seulement obtenir un diplôme reconnu par l'Etat, mais c'est aussi se réaliser en trouvant sa voie. Pour ce faire, de nombreux moyens humains et matériels sont mis à la disposition de chacun ainsi qu'un large éventail de services destinés à faciliter la vie étudiante.

Vous choisirez l'alternance pour une formation tournée vers l'entreprise, pour vivre un premier parcours professionnel qui vous apportera l'expérience tant recherchée par le monde du travail. Cette période d'apprentissage vous permettra de prendre en maturité et d'évoluer tant sur le plan personnel que professionnel. Vous serez à la fois sensibilisés aux codes de l'entreprise tout en étant nourris de vos rencontres et de votre réseau. Vous choisirez l'initiale pour une formation théorique visant à parfaire vos connaissances et pour continuer votre évolution personnelle dans un cadre plus scolaire.

Afin de favoriser votre succès, nos formations sont dispensées par une équipe de formateurs, pour la plupart jurys d'examens, ainsi que par des professionnels chargés de vous transmettre leur expérience.

Enfin, et parce qu'un établissement scolaire est d'abord un lieu de vie, une ambiance conviviale est privilégiée par toute l'équipe du CFA ITIS. Un principe qui passe par une proximité de chacun et qui confère à cet espace de travail un sentiment de sérénité et de contact humain, tout en restant professionnel.

N'attendez plus pour nous rejoindre ! Croyez en vos ambitions, ayez confiance et soyez curieux !

Toute l'équipe du CFA ITIS se mobilise pour vous amener à gravir les marches de la réussite scolaire et professionnelle !



Patrick MERCET & Jean-David PICARD – Fondateurs

L'École

- 4-5 Itis et ses valeurs
- 6-7 Formations et Certifications

Les formations BTS

COMMERCE

- 8-9 BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- 10-11 BTS MCO - Management Commercial Opérationnel

INFORMATIQUE

- 12-13 BTS SIO - Services Informatiques aux Organisations
- 14-15 BTS CIEL - Cybersécurité, Informatique et réseaux, Electronique

COMMUNICATION

- 16-17 BTS COM - Communication

GESTION

- 18-19 BTS CG - Comptabilité et Gestion
- 20-21 BTS GPME - Gestion de la PME
- 22-23 BTS SAM - Support à l'Action Managériale

IMMOBILIER

- 24-25 BTS PIM - Professions Immobilières

Les formations 2nd cycle

- 26 Le 2nd Cycle au CFA ITIS

MARKETING

- 27 Cycle Marketing
- 28-29 Bachelor Responsable de Développement commercial
- 30-31 Bachelor Chef de Projets digitaux / webmarketing
- 32-33 MBA Stratégie commerciale et marketing - E-business

INFORMATIQUE

- 34-35 Bachelor Architecte Développement logiciel, big data et IA
- 36-37 Bachelor Architecte Systèmes, réseaux, sécurité et cybersécurité
- 38-39 MBA Expert en Architecture et développement logiciel, big data et IA
- 40-41 MBA Expert en Architectures systèmes, réseaux, sécurité et cybersécurité

COMMUNICATION

- 42-43 Bachelor Responsable Communication et événementiel
- 44-45 MBA Stratégie Commerciale et marketing - Communication

GESTION

- 46-47 Bachelor Responsable en Gestion administrative, ressources humaines et RSE
- 48-49 Bachelor Chargé(e) de Gestion et management - Finance
- 50-51 DCG - Diplôme de Comptabilité et de Gestion
- 52-53 MBA Stratégie Commerciale et marketing - Entrepreneuriat

Les services ITIS

- 54-55 Service relations entreprises
- 56 ITIS Event, notre association étudiante
- 57 Le réseau des Alumnis



ITIS ET SES VALEURS

ÊTRE AU PLUS PROCHE DE L'ÉTUDIANT

Les formations dispensées par le CFA ITIS s'entendent dans le cadre de relations privilégiées avec les étudiants, selon un principe qui consiste à ne jamais laisser aucun d'entre eux sans solution. Un seul mot d'ordre : entretenir des relations de proximité destinées à faciliter votre parcours étudiant tout en vous offrant un contexte d'apprentissage qui se veut plus que tout convivial.

L'ensemble de nos équipes permanentes ainsi que le corps enseignant n'ont de cesse d'être au plus proche des préoccupations et des besoins de l'étudiant. Car le CFA ITIS, c'est avant tout des personnes toujours disponibles qui n'hésiteront pas à prêter une oreille attentive face à vos questionnements. Le but étant de vous assurer un soutien dans toutes les dimensions de votre vie étudiante.

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE POUR VOS PROJETS PROFESSIONNELS

La marque de fabrique du CFA ITIS, c'est avant tout un accompagnement 100% personnalisé dédié à votre réussite scolaire et professionnelle ! Une mission soutenue par nos conseillers en formation qui vous assurent un suivi individualisé dans la réalisation de votre projet. Orientation, aide à la recherche d'un contrat, aide à l'élaboration d'un CV, conseils pour l'entretien d'embauche, suivi pour l'entrée en apprentissage... Chacun de nos étudiants est guidé pas à pas dans la construction de son avenir professionnel. Vous n'évoluez jamais seul grâce à un conseiller attitré qui sera votre référent tout au long de votre cursus !

Si nos conseillers en formation se tiennent à votre disposition pour toutes vos démarches, ils sont aussi une instance de parole et de médiation en cas de litige ou de difficultés.

LA TEAM CFA ITIS



Jean-David Picard
Directeur d'établissement



Patrick Mercet
Directeur d'établissement



Hakima Ayoub
Cheffe comptable



Stéphanie Navarro
Comptable Clientèle



Camille Lochet
Responsable Pédagogique



Thouraya Jelaïel
Responsable Pédagogique



Rachelle Estadiou
Assistante Pédagogique
2nd cycle



Rahma Benbouhafs
Assistante Pédagogique



Cédric Millon
Responsable Informatique



Florian Gendraul
Support Informatique - Alternant



Dan Kif-Lobe
Support Informatique - Alternant



Coralie Drosne
Responsable qualité



Chloé Foiratier
Responsable Communication



Léa Puech
Chargée de communication
et de projets vie étudiante



Mariana Luis
Assistante Communication - Alternante



Stéphane Martin
Directeur commercial



Dalila Tezkratt
Conseillère en formation



Johanna Rodrigues
Conseillère en formation



Angélique Laneau
Conseillère en formation



Céline Lemasson
Conseillère en formation



Murielle Mornal
Conseillère en formation



Eva Guyomarc'h
Conseillère en formation



Stéphanie Saison
Conseillère en formation



Christopher Lopez
Conseiller en formation

Et une équipe d'enseignants de qualité !



VOTRE FORMATION SUR MESURE

01 Déterminez votre formation

Vous rencontrez des difficultés pour vous orienter ?
Venez à notre rencontre pour choisir la formation qui, au gré de vos envies et capacités, vous correspondra le plus pour réussir.

02 Choisissez votre rythme

Après votre entretien avec l'un de nos conseillers en formation, vous avez affiné votre projet professionnel. Deux options demeurent : celle du choix de votre enseignement à savoir une formation en alternance ou une formation en initial.

La formation en alternance

Vous désirez intégrer rapidement la vie active, alors faites le choix de l'alternance ! La formation en alternance comprend une période de formation au sein de notre établissement de 2 jours suivie d'une période de 3 jours dans votre entreprise d'accueil. Une semaine sur deux, les périodes s'inversent : 3 jours au CFA et 2 jours en entreprise, et ceci pendant toute la durée de votre cursus. Il s'agira alors d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation qui régira vos relations de travail avec votre entreprise d'accueil.

La formation en initial

La formation en initial est une formation suivie sur le même rythme que les formations en alternance (rythme de 2/3 jours), ce qui permet à tout moment de passer d'un statut à l'autre, si vous trouvez une entreprise en cours d'année, sans changer de section. Un stage de 6 semaines en moyenne par année est à réaliser afin de mener à bien les différents dossiers professionnels requis pour la validation de votre diplôme.

**Vous souhaitez vous inscrire ?
Faites vos vœux et retrouvez-nous sur**

 **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

NOS CERTIFICATIONS QUALITÉ

ITIS CERTIFIÉ PAR L'ORGANISME BUREAU VERITAS CERTIFICATION



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:

ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Le CFA ITIS est, depuis 2020, chaque année, certifié Qualiopi, ce qui traduit le travail constant de l'ensemble du personnel pour l'amélioration de sa démarche qualité.

Bureau Veritas Certification certifie que les prestations de services du CFA ITIS ont été évaluées et jugées conformes aux caractéristiques énoncées dans le référentiel de certification de services et au programme de certification en vigueur

Cette certification récompense notre engagement continu et nos exigences qualité.



MÉDIATION : LE SAVIEZ-VOUS ?

En cas de litige entre le professionnel et le consommateur, ceux-ci s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut d'accord amiable, le consommateur a la possibilité de saisir gratuitement le médiateur de la consommation dont relève le professionnel, à savoir l'Association des Médiateurs Européens (AME CONSO), dans un délai d'un an à compter de la réclamation écrite adressée au professionnel. La saisine du médiateur de la consommation devra s'effectuer :

- soit en complétant le formulaire prévu à cet effet sur le site internet de l'AME CONSO : www.mediationconso-ame.com ;
- soit par courrier adressé à l'AME CONSO, 11 Place Dauphine – 75001 PARIS.





BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

— LES OBJECTIFS DU BTS NDRC

Les objectifs d'un titulaire du BTS NDRC sont multiples, dépendant en l'occurrence des besoins de l'entreprise dans laquelle il va exercer. Cela inclut globalement la maîtrise des outils informatiques et des nouvelles technologies de la communication.

Il s'agira de créer et de développer des relations étroites par l'entremise de nouvelles techniques de connexion, en intégrant les réseaux sociaux ou les applications dans les procédés et processus de vente par exemple. Dans cette même optique de fidélisation, le diplômé en BTS NDRC aura à mettre en place une stratégie omnicanal. Il devra ainsi se pencher sur l'emploi des mêmes outils qui lui servent à la prospection : blogs, forums, contact physique avec le client, etc. Il doit entre autres susciter chez le client le sentiment d'être primordial.

— VOS MISSIONS

Le titulaire du BTS NDRC assume pleinement la responsabilité et le suivi de ses actions et clients. Il prend des décisions en tenant compte des usages du marché, de la politique de l'entreprise, des offres et pratiques de la concurrence. Son autonomie est variable dans l'exécution des tâches. Il organise son travail et éventuellement celui de son équipe, assure le suivi des résultats et objectifs, gère son temps et son budget. Par ailleurs, il applique les règles de droit et de déontologie spécifiques à son secteur d'activité.

En préparant le BTS NDRC vous accédez aux métiers du commerce. Il est possible d'identifier trois grands axes d'activités :

- Le soutien à l'activité commerciale
- La relation client et sa digitalisation
- Le management des équipes commerciales

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT —

Curieux, persévérant, motivé, mobile et disponible, il apprécie le contact humain et fait preuve d'un esprit d'équipe. Il inscrit sa démarche dans la logique de l'action collective. Il gère le stress inhérent à sa charge de travail, à ses déplacements, à l'atteinte de ses objectifs commerciaux et à son mode de rémunération. Un Baccalauréat général, technologique ou professionnel validé est obligatoire pour le passage du BTS.

L'obtention du BTS NDRC permet à nos étudiants de candidater à l'admission aux poursuites d'études en Cycle marketing au CFA ITIS et d'accéder ainsi aux Titres de Niveau 6 avec le Bachelor Chef de projet digital/webmarketing ou Responsable du développement commercial et au Titre de Niveau 7 avec le MBA Stratégie commerciale et marketing - E-business.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

Voici les différentes matières enseignées en BTS NDRC :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Animation réseaux
- Atelier professionnel
- Anglais
- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation

— MÉTIERS VISÉS —



- Attaché commercial ■ Animateur d'une équipe de vente ■ Chef des ventes ■ Négociateur
- Responsable de secteur ■ Chargé de clientèle ■ Manager d'une équipe commerciale

— MODALITÉS D'ÉVALUATION —

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME —

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

— LES OBJECTIFS DU BTS MCO

L'objectif de ce BTS est de former des professionnels capables d'encadrer une équipe commerciale et de gérer la relation client. Les enseignements reçus permettent la mise en place de stratégies pour développer l'offre commerciale, attirer les clients, les motiver à l'achat du produit/service, puis les fidéliser.

L'activité du titulaire du BTS MCO s'exerce en relation directe avec la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise. Ses missions professionnelles requièrent le strict respect de la législation, des normes éthiques et déontologiques. Elles sont également orientées vers la prévention de toutes formes de discriminations professionnelles, la préservation de l'environnement, et la contribution au développement durable.

De plus, les technologies de l'information (notamment les NTIC) et la communication en général jouent un rôle très important pour obtenir de nouveaux clients notamment. La maîtrise d'une langue étrangère au minimum est exigée (l'anglais est obligatoire).

— VOS MISSIONS

Vous serez amené à superviser une unité commerciale : un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (exemples d'appellation : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Dans ce contexte, vous répondrez à différentes missions liées au BTS MCO :

- Management de l'unité commerciale
- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT

Pour accéder au BTS MCO, il est nécessaire de manifester un réel intérêt pour le management des entreprises, leur environnement économique et juridique ainsi que la stratégie commerciale. Des compétences relationnelles utiles pour le conseil client et l'animation d'équipe, complétées par une appétence pour la mise en avant et la valorisation des produits sont également attendues. Enfin, des capacités d'autonomie et d'organisation ainsi qu'un intérêt pour les environnements numériques et digitalisés vous permettront de réussir cette formation.

L'obtention du BTS MCO permet à nos étudiants de candidater à l'admission aux poursuites d'études en Cycle marketing au CFA ITIS et d'accéder ainsi aux Titres de Niveau 6 avec le Bachelor Chef de projet digital/webmarketing ou Responsable du développement commercial et au Titre de Niveau 7 avec le MBA Stratégie commerciale et marketing - E-business.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

Voici les différentes matières enseignées en BTS MCO :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale

— MÉTIERS VISÉS



- Assistant chef de rayon ■ Chef de rayon ■ Responsable de magasin ■ Conseiller commercial
- Chargé de clientèle ■ Animateur des ventes

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.

BTS SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS

— LES OBJECTIFS DU BTS SIO

Vous apprendrez à traduire les besoins fonctionnels d'un système d'information selon les objectifs du domaine métier et les contraintes économiques et logistiques. Vous assisterez à la maîtrise d'ouvrage, la définition des besoins, des solutions à mettre en œuvre et leur intégration dans le système informatique de l'entreprise. Vous réaliserez et suivrez la mise en œuvre des tests fonctionnels des applications développées et effectuerez leur déploiement. Vous accompagnerez ou formerez les utilisateurs aux nouveaux processus et applications.

Le BTS SIO (services informatiques aux organisations) comprend deux options :

- Option A : "solutions d'infrastructure, systèmes et réseaux" (dite SISR)
- Option B : "solutions logicielles et applications métiers" (connue aussi sous l'acronyme SLAM)

Avec l'option SISR, la personne titulaire contribue à la production et à la fourniture de services en réalisant ou en adaptant des solutions d'infrastructures et en assurant le fonctionnement optimal des équipements et des services informatiques. Avec l'option SLAM, le diplômé participe à la production et à la fourniture de services en développant, en adaptant ou en maintenant des solutions applicatives.

— VOS MISSIONS

Ces activités couvrent l'ensemble du cycle de vie des applications et en particulier les phases suivantes :

- Analyse des besoins des utilisateurs
- Recherche et choix d'une solution adaptée
- Conception des applications
- Développement des applications
- Mise en œuvre et maintenance des programmes informatiques qui assurent le fonctionnement des applications
- Maîtriser l'architecture matérielle et logicielle
- Evaluer des fonctionnalités
- Réaliser un cahier des charges
- Effectuer un télétraitement
- Connaître l'environnement graphique et multimédia
- Modifier des programmes

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT

- Baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Capacité à gérer et à organiser
- Autonome et responsable
- Bon sens relationnel
- Capacité à écouter et communiquer

L'obtention du BTS SIO permet à nos étudiants de candidater à l'admission aux poursuites d'études en Cycle d'Expert en système informatique au CFA ITIS et d'accéder ainsi au Titre de Niveau 6 avec le Bachelor Coordinateur de projets informatiques (infrastructures cloud, applicatives ou data) et au Titre de niveau 7 avec le MBA Expert en infrastructure et développement logiciel ou le MBA Expert en infrastructure système réseau et sécurité.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

Voici les différentes matières enseignées en BTS SIO :

- Culture générale et expression
- Langue vivante 1 : Anglais
- Culture économique, juridique et managériale pour l'informatique
- Mathématiques pour l'informatique
- Administration des systèmes et des réseaux (option SISR)
- Conception et développement d'applications (option SLAM)
- Cybersécurité des services informatiques

— MÉTIERS VISÉS



- Gestionnaire de parc informatique ■ Technicien analyste-programmeur
- Développeur d'applications ■ Programmeur informatique ■ Administrateur de réseaux locaux
- Technicien d'infrastructures

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.



BTS CYBERSÉCURITÉ, INFORMATIQUE ET RÉSEAUX, ELECTRONIQUE*

*Option Informatique et réseaux

— LES OBJECTIFS DU BTS CIEL —

Les métiers de l'informatique, des réseaux et de l'électronique sont présents dans tous les secteurs et jouent un rôle crucial dans notre société en offrant des outils performants adaptés aux besoins, tels que l'amélioration de la productivité agricole, l'automatisation automobile pour une meilleure sécurité et l'amélioration des soins de santé.

Le BTS "Cybersécurité, Informatique et réseaux, Électronique" forme des techniciens capables d'étudier, concevoir, exploiter et entretenir des réseaux informatiques, ainsi que de valoriser les données et assurer la cybersécurité, ou de concevoir, produire, intégrer et entretenir des produits électroniques en mettant en place des réseaux informatiques. Ce diplôme ouvre des opportunités dans diverses entreprises et secteurs, offrant des métiers en demande liés aux enjeux sociétaux majeurs.

— VOS MISSIONS —

Ce BTS forme l'étudiant au maintien en état de fonctionnement des réseaux. Il maîtrise la supervision et le pilotage de systèmes et réseaux industriels et développe des modules logiciels. Il conçoit et met à niveau des architectures matérielles ainsi que des systèmes et réseaux industriels. Enfin, il est en mesure de développer des applications informatiques.

Avec de l'expérience, le diplômé peut se voir confier la responsabilité de projets ou des fonctions de management d'équipe.

Une fois diplômé, le titulaire sait remplir les missions suivantes :

- Organiser une intervention
- Gérer un projet
- Analyser, concevoir et valider un système informatique
- Coder
- Installer, exploiter et maintenir un réseau informatique

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION —

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT —

Autonome et responsable, le candidat au BTS CIEL devra faire preuve d'organisation et d'une grande capacité d'écoute.

Il gère le stress inhérent à sa charge de travail et à ses potentiels déplacements. Un bon sens du relationnel ainsi que des capacités à communiquer sont un plus.

L'obtention du BTS CIEL permet à nos étudiants de candidater à l'admission aux poursuites d'études en Cycle d'Expert en système informatique au CFA ITIS et d'accéder ainsi au Titre de Niveau 6 avec le Bachelor Coordinateur de projets informatiques (infrastructures cloud, applicatives ou data) et au Titre de niveau 7 avec le MBA Expert en infrastructure et développement logiciel ou le MBA Expert en infrastructure système réseau et sécurité.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

Voici les différentes matières enseignées en BTS CIEL :

- Culture générale et expression
- Langue vivante 1 : Anglais
- Mathématiques
- Étude et conception de réseaux informatiques
- Exploitation et maintenance de réseaux informatiques
- Matière professionnelle : Valorisation de la donnée et cybersécurité

— MÉTIERS VISÉS —



- Technicien de maintenance de réseaux câblés de communication en fibre optique
- Technicien en télécommunications et réseaux d'entreprise
- Développeur des solutions de sécurité
- Intégrateur de solutions de sécurité
- Opérateur en cybersécurité
- Technicien d'exploitation
- Technicien de maintenance en informatique
- Installateur de réseaux informatiques
- Développeur en informatique embarquée
- Développeur en informatique industrielle

— MODALITÉS D'ÉVALUATION —

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME —

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.



BTS COMMUNICATION

— LES OBJECTIFS DU BTS COM —

Le BTS Communication a pour objectif de former des spécialistes connaissant les techniques de la communication au sein des entreprises, des agences de communication ou encore des administrations et des collectivités.

Le titulaire du BTS Communication peut intervenir dans tous les aspects liés à la communication interne et externe des organisations. Il est formé à la conception, à la mise en œuvre et au suivi d'actions de communication. Mais également à l'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de communication ainsi qu'à la production de supports de communication pour différents publics. Il coordonne des projets en collaboration avec différents partenaires, en veillant au respect des délais et du budget.

Cette formation permet une immersion dans l'ensemble des métiers de la communication, mais aussi et surtout d'acquérir les compétences nécessaires pour intégrer le monde professionnel en agence ou en entreprise. Le BTS est ouvert aux titulaires de tous les bacs. Il conduit généralement à la poursuite d'études pour l'obtention de compétences plus spécialisées dans un domaine particulier de la communication.

— VOS MISSIONS —

Le titulaire du BTS Communication a donc la charge d'assurer les fonctions suivantes :

- Budgétiser, coordonner, planifier et contrôler les différentes étapes de la communication.
- Devenir un expert en communication digitale, savoir maîtriser la gestion des réseaux sociaux et avoir des notions en gestion de site internet.
- Concevoir et élaborer des supports de communication.
- Devenir un expert en communication off-line, notamment la gestion d'événements par exemple.

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION —

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT

Le BTS Communication est fait pour vous si vous disposez d'une bonne culture générale, de compétences relationnelles et que vous vous intéressez au management des entreprises, à leur image et leur stratégie de communication.

Être un bon communicant, avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés et savoir être force de proposition en matière de promotion, entre autres, seront des atouts pour suivre cette formation.

L'obtention du BTS COM permet à nos étudiants de candidater à l'admission aux poursuites d'études en Bachelor Responsable communication et événementiel ou au Bachelor Chef de projet digitaux/webmarketing au CFA ITIS et d'accéder ainsi à un Titre de Niveau 6.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

Voici les différentes matières enseignées en BTS Communication :

- Culture de la communication
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Accompagnement du développement de solutions media et digitales innovantes
- Contribution à la définition et au pilotage de la stratégie de communication
- Conception et mise en œuvre de solutions de communication

— MÉTIERS VISÉS



- Community Manager ■ Acheteur d'espaces publicitaires ■ Chargé de communication
- Attaché de Presse ■ Chef de projets ■ Rédacteur Concepteur

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.

BTS COMPTABILITÉ ET GESTION

— LES OBJECTIFS DU BTS CG

La mission principale du titulaire du BTS Comptabilité et Gestion, est de superviser les activités comptables et de gestion au sein de l'organisation à laquelle il est affilié, ou pour le compte de celle pour laquelle il agit en tant que prestataire externe. Il traduit de manière comptable l'ensemble des opérations commerciales ou financières et produit les documents correspondants. En outre, il analyse les informations disponibles afin de préparer les décisions de gestion.

Au sein des services administratifs, comptables et financiers des entreprises ou des cabinets comptables qui l'emploient, le titulaire :

- Organise et réalise la gestion des obligations comptables, fiscales et sociales
- Participe à l'élaboration et à la communication des informations de gestion
- Contribue aux prévisions et à la préparation des décisions

— VOS MISSIONS

Les différents domaines d'intervention du BTS CG sont :

- Comptabilité financière
- Droit fiscal, droit social, droit des affaires
- Gestion financière
- Comptabilité de gestion
- Gestion budgétaire et contrôle de gestion
- Informatique et organisation du système d'information comptable et de gestion

L'élargissement de ses activités, les évolutions technologiques et organisationnelles constantes, exigent également une bonne culture générale, économique, juridique et technologique.

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT

Le titulaire du BTS Comptabilité et Gestion, quel que soit son contexte de travail et donc le statut de l'organisation dans laquelle il exerce son activité, doit avoir acquis une forte technicité, non limitée à des compétences opérationnelles, dans un ensemble de domaines qui constituent le cœur des compétences indispensables à la qualité du traitement des informations de gestion.

L'obtention du BTS CG permet à nos étudiants de candidater à l'admission aux poursuites d'études au CFA ITIS, en DCG (Diplôme de comptabilité et de gestion) et obtenir le grade de licence (Niveau 6), ou en Bachelor Chargé(e) de gestion et management - finance, et d'accéder au Titre de Niveau 6.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

Voici les différentes matières enseignées en BTS CG :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais
- Mathématiques appliquées
- P1 : Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales
- P2 : Contrôle et production de l'information financière
- P3 : Gestion des obligations fiscales
- P5 : Contrôle et production de l'information financière
- P6 : Analyse de la situation financière
- P7 : Fiabilisation de l'information et du système d'information comptable

— MÉTIERS VISÉS



- Assistant ou collaborateur en cabinet d'expertise
- Comptable dans les centres de gestion agréés
- Comptable dans les entreprises de toutes tailles
- Comptable spécialisé fournisseurs, clients ou trésorerie
- Conseil en cabinet d'audit

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.



BTS GESTION DE LA PME

— LES OBJECTIFS DU BTS GPME —

Créé à la demande des professionnels, le BTS Gestion de la PME est tourné vers la gestion des PME-PMI et l'aide à apporter aux chefs d'entreprises qui ne disposent pas obligatoirement de compétences en gestion. Le travail du titulaire du BTS GPME se distingue par une polyvalence marquée, principalement axée sur des tâches administratives.

Il contribue à ces activités en assumant notamment des responsabilités de veille, de suivi et d'alerte. En raison de son rôle d'interface à la fois interne et externe, il doit cultiver une forte dimension relationnelle.

En préparant un BTS Gestion de la PME, vous exercerez la fonction de collaborateur de dirigeant de petites et moyennes entreprises (5 à 50 salariés). Au sein de différents services, vous êtes chargé d'assurer les fonctions administratives (courrier, téléphone, documentation, classement, tenue de fichiers, gestion du personnel, etc.), comptables (travaux de préparation qui ne sont pas pris en charge par un centre ou un cabinet de gestion, facturation, paie, etc.) et commerciales (accueil des clients, devis, établissement de contrats, recherche de fournisseurs, vente et après-vente, etc.).

— VOS MISSIONS —

Le titulaire du BTS GPME a donc la charge d'assurer les fonctions :

- Administratives (organisation du travail administratif, gestion du personnel, gestion et utilisation du matériel bureautique et fournitures de bureau, relations avec les administrations...)
- Comptables (suivi des opérations courantes en relation avec les clients, les organismes sociaux...)
- Commerciales (relations avec les clients et les fournisseurs, gestion des approvisionnements et des livraisons, participation à l'action commerciale, recherche de nouveaux clients, études de marché, actions publicitaires...)

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION —

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT —

Polyvalent, organisé, méthodique et rigoureux, il apprécie le contact humain et fait preuve d'un grand sens de la discrétion. Il inscrit sa démarche dans la logique de l'action collective. Il gère le stress inhérent à sa charge de travail, et assure la liaison entre les différents services de l'entreprise.

L'obtention du BTS GPME permet à nos étudiants de candidater à l'admission aux poursuites d'études en Bachelor Responsable en gestion administrative et ressources humaines au CFA ITIS et d'accéder au Titre de Niveau 6.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

Voici les différentes matières enseignées en BTS Gestion de la PME :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante 1 : Anglais
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME
- Participer à la gestion des risques de la PME
- Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME

— MÉTIERS VISÉS —



- Assistant ressources humaines
- Assistant administratif
- Assistant de gestion
- Assistant du chef d'entreprise
- Assistant commercial

— MODALITÉS D'ÉVALUATION —

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME —

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.



BTS SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE

— LES OBJECTIFS DU BTS SAM —

Le titulaire du BTS Support à l'Action Managériale exerce ses fonctions auprès d'un responsable, d'un cadre ou d'une équipe (service, groupe, projet).

Ses activités sont essentiellement de nature organisationnelle et administrative et se caractérisent par le soutien qu'il apporte à son supérieur hiérarchique.

Il apporte un soutien à la communication et aux relations internes et externes, coordonne la gestion de l'information, contribue à la prise de décision et à l'organisation des actions. Par son engagement proactif et facilitateur, il participe à la productivité et à l'image de l'entité ainsi qu'au développement du travail collaboratif. Ses missions s'inscrivent dans un environnement national et international avec des exigences relationnelles et comportementales essentielles pour intégrer dans un contexte professionnel complexe, interculturel et digitalisé.

Étant amené à exercer ses fonctions dans un contexte de plus en plus souvent international, l'assistant de manager doit être capable, à l'issue du BTS SAM, de s'exprimer en deux langues étrangères.

— VOS MISSIONS —

Le titulaire du BTS SAM a la charge d'assurer les fonctions suivantes :

- Gestion des ressources de l'entité
- Prise en charge de dossiers
- Préparation, conduite et clôture de projets
- Veille informationnelle
- Accompagnement de parcours professionnels
- Participation à la performance sociale
- Utilisation des outils numériques

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION —

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT

Le BTS SAM est ouvert aux titulaires de tous les bacs mais plus particulièrement aux bacheliers STG. Pour maximiser ses chances de réussir son BTS Support à l'Action Managériale, il est nécessaire de posséder plusieurs qualités personnelles telles que la rigueur, l'organisation, l'esprit de synthèse, l'autonomie, et la prise d'initiative. Un bon sens du contact est également essentiel, car il fait partie intégrante du métier.

Le BTS SAM forme de futurs professionnels capables d'intégrer le monde du travail à l'issue des deux années de formation. Il ne conduit généralement pas à la poursuite d'études, car il est reconnu dans le milieu des moyennes entreprises. Mais une poursuite d'études pour l'obtention de compétences plus poussées dans la gestion d'entreprise est tout à fait possible. Ce BTS permet à nos étudiants de candidater à l'admission en Bachelor Responsable en gestion administrative et ressources humaines au CFA ITIS et d'accéder au Titre de Niveau 6.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

Voici les différentes matières enseignées en BTS Support à l'Action Managériale :

- Culture générale et expression
- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Espagnol
- Culture économique, juridique et managériale
- Optimisation des processus administratifs
- Gestion de projet
- Collaboration à la gestion des ressources humaines

— MÉTIERS VISÉS



- Assistant de direction ■ Assistant administratif ■ Assistant de gestion ■ Assistant commercial
- Assistant de ressources humaines ■ Assistant de communication

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.

BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES



— LES OBJECTIFS DU BTS PIM

Au sein des différentes entreprises ou collectivités, le titulaire du BTS PIM pourra occuper, comme collaborateur ou à son compte, des emplois très variés, notamment :

- Gestionnaire des biens locatifs, chargé d'administrer des biens immobiliers pour le compte de propriétaires privés ou institutionnels.
- Gestionnaire de copropriétés, chargé de gérer sur les plans administratifs, comptables et techniques des immeubles en copropriété.
- Négociateur immobilier, chargé de prospecter acheteurs et vendeurs afin de parvenir à la conclusion de ventes.

En agence ou au sein d'un syndic de propriété, dans un cabinet d'administration de biens, une société propriétaire d'immeubles ou de promotion-construction, le diplômé occupera des fonctions d'assistant. Avec de l'expérience ou un complément de formation, il pourra ouvrir sa propre structure.

— VOS MISSIONS

Les professions immobilières ont pour activité la gestion et la négociation de biens immobiliers ainsi que les opérations de promotion immobilière :

- Dans les cabinets d'administration de biens qui gèrent : des biens immobiliers mis en location, gérance locative, des immeubles en copropriété, syndicat des copropriétaires.
- Dans les agences immobilières qui assurent la vente ou la location de biens immobiliers.
- Dans les sociétés immobilières propriétaires d'immeubles mis en location dans le secteur privé ou social.
- Dans les sociétés de promotion – construction qui vendent les immeubles qu'elles ont réalisés.
- Dans les entreprises ou les collectivités qui gèrent leur propre patrimoine immobilier.

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent de niveau IV

Venue en réunion d'information suivie d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT

Curieux, persévérant, motivé, mobile et disponible, il apprécie le contact humain et fait preuve d'un esprit d'équipe. Il inscrit sa démarche dans la logique de l'action collective.

Il gère le stress inhérent à sa charge de travail, à ses déplacements, à l'atteinte de ses objectifs commerciaux et à son mode de rémunération.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

Voici les différentes matières enseignées en BTS Professions immobilières :

- Conduite de projet immobilier en vente
- Conduite de projet immobilier location
- Administration de copropriétés et de l'habitat social
- Conseil en gestion du bâti dans le contexte du changement climatique
- Construction d'une professionnalité dans l'immobilier
- Environnement juridique et économique
- Culture générale et expression
- Anglais

— MÉTIERS VISÉS



- Agent immobilier ■ Chargé d'administration de biens immobiliers ■ Négociateur de biens
- Gestionnaire de biens locatifs, de copropriété ■ Prospecteur foncier

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations par contrôle continu, examens blancs, et contrôle terminal au format national
- Remise d'un diplôme par l'Education Nationale si réussite
- Remise d'une attestation de fin de formation

— RYTHME

Formation en alternance :

- Semaine A : 3 jours entreprise et 2 jours école / Semaine B : 2 jours entreprise et 3 jours école

Formation en initiale :

- Semaine A : 2 jours école / Semaine B : 3 jours école.
- Un stage en entreprise de 6 semaines par an.

LES FORMATIONS SECOND CYCLE

BACHELOR

Titres certifiés Niveau 6 (BAC+3)

COMMERCE

Bachelor Responsable de développement commercial

Bachelor Chef de projets digitaux / webmarketing

INFORMATIQUE

Bachelor Architecte Développement logiciel, big data et IA

Bachelor Architecte Systèmes, réseaux, sécurité et cybersécurité

COMMUNICATION

Bachelor Responsable communication et événementiel

GESTION

Bachelor Responsable en gestion administrative, RH et RSE

Bachelor Chargé(e) de gestion et management - finance

DIPLÔME (BAC+3)

GESTION

Diplôme de comptabilité et de gestion (DCG)

MBA 4ème et 5ème années

Titres certifiés Niveau 7 (BAC+5)

COMMERCE

MBA Stratégie commerciale et marketing - E-business

INFORMATIQUE

MBA Expert en Architecture et développement logiciel, big data et IA

MBA Expert en Architectures systèmes, réseaux, sécurité et cybersécurité

COMMUNICATION

MBA Stratégie commerciale et marketing - Communication

GESTION

MBA Stratégie commerciale et marketing - Entrepreneuriat

CYCLE MARKETING



Bachelor Responsable de Développement commercial*

*Titre certifié Responsable du développement de niveau 6, codes NSF 310 et 312, enregistré au RNCP le 20/07/2022
Certificateur FORMATIVES - Fiche n°RNCP36728

Bachelor Chef de Projets Digitaux / Webmarketing*

Titre "Chef de projets digitaux" certifié Niveau 6 enregistré au RNCP
Certificateur EEMI - Fiche n°RNCP35541



MBA Stratégie commerciale et marketing - E-business

*Titre « Manager Commercial et Marketing » certifié Niveau 7 enregistré au RNCP - Certificateur EDUCSUP - Fiche n°RNCP35208



La numérisation et le développement continu des nouvelles technologies bouleversent en profondeur les métiers du marketing et de la communication. Le digital est désormais « un accélérateur de vente » et de « développement commercial ». La direction commerciale ne peut plus faire l'impasse sur les nouveaux outils de digitalisation.

Une partie importante de la relation client s'opère désormais à distance et les plans commerciaux et marketing mobilisent, en parallèle des techniques traditionnelles (terrain, face à face, etc.), de nouveaux modes communicationnels.

C'est pour cela qu'au CFA ITIS, nous vous proposons un cycle d'études (de Bac +3 à Bac+5) qui allie aussi bien l'apprentissage des techniques et stratégies commerciales que l'approche des outils de la communication digitale.



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL *

*Titre certifié "Responsable du développement des affaires" de niveau 6, codes NSF 312n, 312p et 312t, enregistré au RNCP - Certificateur Association SUP DE VINCI - Fiche n°RNCP38602

— LES OBJECTIFS DU BACHELOR RDC

La certification « Responsable du développement des affaires » forme des professionnels capables d'améliorer la performance commerciale en élaborant et en mettant en œuvre des plans alignés avec les objectifs de la direction générale. Ils collaborent avec les équipes marketing et assurent le suivi des actions entreprises.

Ces responsables gèrent différents secteurs tels que des territoires géographiques, des comptes clients, y compris des grands comptes, ou des agences commerciales. Leurs compétences incluent l'analyse stratégique, la déclinaison de la stratégie commerciale, l'élaboration de plans d'action commerciale omnicanal et digital, ainsi que la contribution à la conception des parcours clients.

Ils sont habiles dans la gestion du temps et des budgets, l'optimisation du suivi des prospects et clients, ainsi que dans la collecte et l'exploitation de données commerciales pour améliorer la performance et la qualité. En outre, ils animent des réseaux de partenaires pour développer l'activité et consolider les bonnes pratiques.

À l'issue de cette formation, l'étudiant en Bachelor Responsable de développement commercial acquerra plusieurs compétences à savoir :

1. Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité
2. Développer un portefeuille clients BtoB
3. Négocier des accords contractuels complexes
4. Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Bac + 2.

Venue en réunion d'information.

Test de recrutement suivi d'un entretien professionnel avec un conseiller en formation.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

UE 1 - GESTION D'ENTREPRISE

- UE 1.1 Gestion budgétaire
- UE 1.2 Contrôle de gestion
- UE 1.3 Réglementations, responsabilités et risques professionnels
- UE 1.4 Droit / Veille juridique
- UE 1.5 Droit commercial

UE 2 - MARKETING

- UE 2.1 Veille stratégique, étude de marché
- UE 2.2 Gestion de data - Marketing digital
- UE 2.3 Étude et analyse de données
- UE 2.4 Analyse comportementale du conso.
- UE 2.5 Plateforme de marque
- UE 2.6 Stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats

UE 3 - MANAGEMENT ET RH

- UE 3.1 Fondamentaux de la GRH
- UE 3.2 Management d'une équipe - Management collaboratif et innovation managériale
- UE 3.3 Grands principes du droit social et du droit du travail
- UE 3.4 Conduite du changement
- UE 3.5 Communication d'entreprise - Management interculturel
- UE 3.6 Communication interpersonnelle / Conduite de réunion

UE 4 - COMMUNICATION

- UE 4.1 Management de l'information et des données - RGPD
Techniques de veille et de recherche
- UE 4.2 Techniques et outils de communication
Relations médias, relations publiques comm. institutionnelle, culture graphique, culture publicitaire de l'image
- UE 4.3 Anglais professionnel

UE 5 - STRATÉGIE DES ORGANISATIONS

- UE 5.1 Politique et diagnostic stratégique
- UE 5.2 Stratégie de développement
- UE 5.3 Stratégie marketing
- UE 5.4 Expérience client
- UE 5.5 Stratégie de communication / initiation à la communication événementielle

UE 6 - COMPÉTENCES PRO (DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL)

- UE 6.1 Gestion de projets
- UE 6.2 Techniques commerciales / prospection/ techniques de vente
- UE 6.3 Gestion d'un portefeuille clients, d'une équipe comm. / Brand content
- UE 6.4 Management de la qualité / Sensibilisation à la RSE
Dév. durable et RSE des entreprises
- UE 6.5 Aspects techniques de produits et services
Optimisation du référencement
- UE 6.6 TIC et logiciels professionnels / outils digitaux d'un service commercial
- UE 6.7 Négociation

UE 7 - VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- UE 7.1 Suivi des projets
- UE 7.2 Atelier insertion professionnelle
- UE 7.3 Séminaires culture métier
- UE 7.4 Travaux de compétences et dossiers
- UE 7.5 Training grand oral
- Examen Final - Dossier professionnel (2 j.)

DIVERS ATELIERS POURRONT ÊTRE PROPOSÉS AUX APPRENTIS DONT :

- Atelier "Transition et outils numériques"
- Atelier "Design Thinking"
- Atelier "Fresque pour le Climat"
- Atelier "Créativité"

— MÉTIERS VISÉS



- Chargé d'expansion commerciale ■ Manager commercial ■ Responsable des ventes
- Directeur de magasin ■ Responsable d'agence commerciale ■ Responsable de PME
- Responsable de centre de profit, de business unit

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examens / Études de cas
- Rapport d'activités
- Dossiers projets
- Grand oral

BACHELOR CHEF DE PROJETS DIGITAUX / WEBMARKETING*

*Titre "Chef de projets digitaux" certifié Niveau 6, code NSF 326p, enregistré au RNCP - Certificateur EEMI - Fiche n°RNCP35541

— LES OBJECTIFS DU BACHELOR CDP —

Le bachelor « chef de projets digitaux/webmarketing » a pour objectif de former des professionnels aux métiers de l'Internet, du management et du marketing.

Sensibilisés à l'analyse de l'environnement technologique, législatif et sociétal, le rôle des chefs de projet digital est de proposer et mener des projets en lien avec leurs clients. Ils ont acquis une spécialisation métier orientée en E-business et webmarketing.

À l'issue de cette formation, l'étudiant en Bachelor Chef de projets digitaux/webmarketing acquiera plusieurs compétences à savoir :

- Définir le positionnement des produits et/ou services sur les différents marchés.
- S'appuyer sur l'analyse de l'environnement interne et externe pour proposer au client une solution la plus adaptée à son besoin.
- Organiser et coordonner les activités de l'équipe de maîtrise d'ouvrage et des partenaires en lien avec le projet, superviser et synthétiser les étapes de validation.
- Faire valider le positionnement par la direction commerciale et/ou marketing (ou la direction générale).
- Définir et mettre en œuvre le plan d'actions marketing et commerciales.
- Réaliser une analyse multicritères commerciale d'aide à la prise de décision.
- Conduire les négociations auprès de clients/prospects/fournisseurs et de certains prescripteurs clés (sociétés de conseil, SSII...).
- Concevoir et réaliser des supports de formation ou tutoriels dans son domaine d'expertise et communiquer auprès des clients.

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION —

Être titulaire d'un Bac + 2.

Venue en réunion d'information.

Test de recrutement suivi d'un entretien professionnel avec un conseiller en formation.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

SEMESTRE 1

UE 1.1 Marketing stratégique et opérationnel

- UE 1.1.1 Stratégies marketing
- UE 1.1.2 Marketing relationnel et CRM
- UE 1.1.3 Mix marketing et innovation
- UE 1.1.4 Politique commerciale et budgets

UE 1.2 Management et agilité

- UE 1.2.1 Environnement juridique
- UE 1.2.2 Gestion de projet
- UE 1.2.3 GRH, Recrutement, Évaluation, Formation, Rémunération

UE 1.3 Développement web

- UE 1.3.1 Base de données
- UE 1.3.2 WordPress, Elementor

UE 1.4 E-Business

- UE 1.4.1 Initiation au webmarketing et aux actions en ligne
- UE 1.4.2 Transformation digitale et référencement

UE 1.5 Anglais professionnel et commercial

SEMESTRE 2

UE 2.1 Marketing stratégique et opérationnel

- UE 2.1.1 Synergies marketing - ventes

UE 2.2 Management et agilité

- UE 2.2.1 Management stratégique et Business plan
- UE 2.2.2 Outils de management, CRM, tableaux de bord et KPI

UE 2.3 E-Business

- UE 2.3.1 Relations publiques et relations de presse
- UE 2.3.2 Marketing multimédia

UE 2.4 Développement web

- UE 2.4.1 Réseau et sécurité des SI
- UE 2.4.2 Suite ADOBE (Photoshop, Indesign, Illustrator)

UE 2.4.3 Webservices

- UE 2.4.4 Introduction aux outils de développement web (PHP, Angular, Symfony,...)

UE 2.5 Anglais professionnel et commercial

UE 2.6 Mémoire professionnel, Livre blanc et Projet innovant

- UE 2.6.1 Mémoire professionnel
- UE 2.6.2 Livre blanc
- UE 2.6.3 Projet innovant

DIVERS ATELIERS POURRONT ÊTRE PROPOSÉS AUX APPRENTIS DONT :

- Atelier "Transition et outils numériques"
- Atelier "Design Thinking"
- Atelier "Fresque pour le Climat"
- Atelier "Créativité"

MÉTIERS VISÉS



- Chef de projets digitaux
- Community Manager
- Responsable Marketing Digital
- Responsable Marketing et Communication digitale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Projet personnel et professionnel
- Livre blanc / Métiers IT
- Création agence web

RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.



MBA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING – E-BUSINESS*

*Titre « Manager Commercial et Marketing » certifié Niveau 7, codes NSF 312p, 312n et 312m, enregistré au RNCP - Certificateur EDUCSUP - Fiche n°RNCP35208

— LES OBJECTIFS DU MBA SCM E-BUSINESS

Le MBA "Stratégie commerciale et marketing - E-business" a pour objectif de former des experts en gestion commerciale et en stratégie de commerce en ligne. Ainsi, ils sauront en mesure de définir, animer et superviser une stratégie commerciale en vue d'accroître les ventes de l'entreprise et d'augmenter le chiffre d'affaires. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services.

À l'issue de cette formation, l'étudiant en MBA Management commercial et stratégie - E-business acquiera plusieurs compétences à savoir :

- **Elaborer la stratégie commerciale et marketing** : Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.
- **Mettre en œuvre la politique commerciale** : Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés Il gère certains clients grands comptes en direct. Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.
- **Manager une équipe et un réseau commercial** : Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.
- **Mesurer la performance commerciale** : Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Bac + 3

Venue en réunion d'information

Envoi de CV et d'un mail de motivation exprimant le projet professionnel suivi d'un entretien professionnel avec un conseiller formation.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

UE 1 - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- UE 1.1 Politique et stratégie d'entreprise
- UE 1.2 Stratégie marketing
- UE 1.3 Transformation digitale en entreprise
- UE 1.4 Étude de marché - Veille
- Intelligence économique

- UE 1.5 Design thinking/ UX et service Design/
Design circulaire
- UE 1.6 Data marketing

UE 2 - MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

- UE 2.1 Marketing opérationnel et Plan d'Actions
Commerciales
- UE 2.2 Management d'un réseau commercial
- UE 2.3 Communication d'entreprise et gestion
de marques

- UE 2.4 Communication digitale
- UE 2.5 Négociation commerciale /
Communication & Leadership
(bilingue Anglais)

UE 3 - MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL

- UE 3.1 Gestion RH
- UE 3.2 Management et communication interculturelle
- UE 3.3 Management d'entreprises
- UE 3.4 Management de projet entrepreneurial

- UE 3.5 Manager une équipe commerciale
et un réseau
- UE 3.6 Management RSE des risques
et de la qualité

UE 4 - MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- UE 4.1 Finance d'entreprise
- UE 4.2 Business plan financier
- UE 4.3 Gestion des risques de l'activité commerciale

- UE 4.4 Tableau de bord et reporting
- UE 4.5 Droit des affaires
- UE 4.6 Droit du e-commerce et du numérique

UE 5 - MODULES SPÉ. « E-BUSINESS »

- UE 5.1 Marketing Digital approfondi
Conception de services écoresponsables
- UE 5.2 Communication digitale approfondie

- UE 5.3 Stratégie e-business
- UE 5.4 Design thinking approfondi

DIVERS ATELIERS POURRONT ÊTRE PROPOSÉS AUX APPRENTIS DONT :

- Atelier "Transition et outils numériques"
- Atelier "Créativité"
- Voyage d'études /
ESS et Humanitaires
- Atelier "Fresque pour le Climat"
- Marketing du sport, marketing du luxe...

MÉTIERS VISÉS



- Responsable commercial et webmarketing
- Business manager
- Directeur clientèle
- Cadre commercial / Commercial grands comptes
- Responsable de la stratégie digitale
- Ingénieur commercial d'affaires

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels semestriels
- Restitution et soutenance orale d'un mémoire professionnel
- Projet personnel et professionnel (création d'activité)

RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

BACHELOR ARCHITECTE DÉVELOPPEMENT LOGICIEL, BIG DATA ET IA*

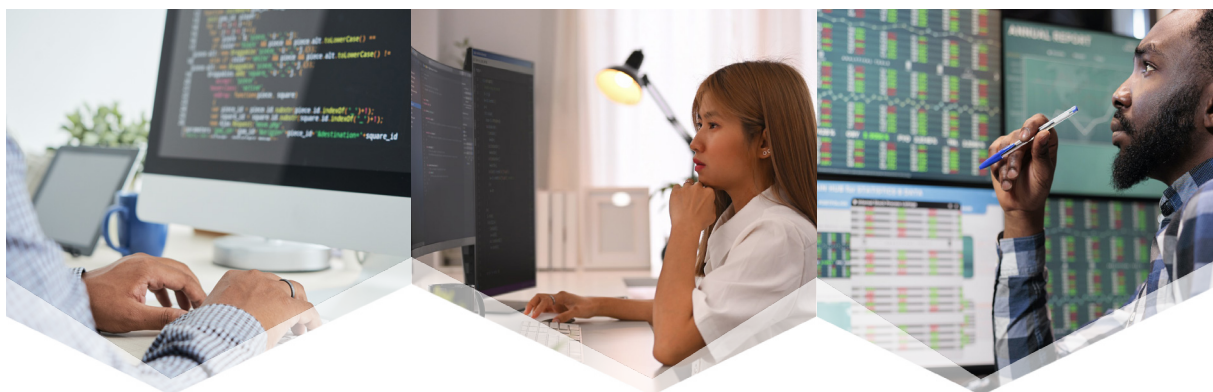
*Titre "Coordinateur de projets informatiques (infrastructures cloud, applicatives ou data)" certifié Niveau 6, code NSF 326, enregistré au RNCP - Certificateur SUP DE VINCI - Fiche n°RNCP38478

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un BTS (Bac+2) ou d'un Titre de Niveau 5 en informatique.

Venue en réunion d'information suivi d'un entretien professionnel avec un conseiller en formation.
Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— MÉTIERS VISÉS



- Développeur Web ■ Responsable du développement informatique ■ Analyste
- Développeur full-stack ■ Administrateur de serveurs ■ Administrateur infrastructure
- Chef de projet ■ Consultant

— RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

BLOC A - PILOTER UN PROJET INFORMATIQUE

- Management de la gestion de projet
- Agile & Lean Management: Introduction (in English)
- Ethique & Droit Numérique: RGPD
- Stratégie et Organisation de l'entreprise
- Projet d'étude Bloc A

BLOC B - COORDONNER UNE ÉQUIPE PROJET

- Projet Interne Fil Rouge
- Anglais Profession.(IT) – Prépa. TOEIC® I
- Projet Voltaire
- Techniques de négociations
- Leaderships et prise de parole en public
- Communication & Résolution de conflit en Projets IT
- Projet d'étude Bloc B
- Préparation de l'évaluation certifiante 2
- Agile Projects: SCRUM/XTREME (In English)
- Versioning & Référencement

BLOC C - SUPERVISER LA MISE EN OEUVRE D'UN PROJET INFORMATIQUE

- Infrastructure Réseau
- Conférence
- Rédaction Compte-rendu d'activités
- Projet d'étude Bloc 3
- Cybersécurité et Gestion des Risques Informatiques
- Préparation Rapport Entreprise/Soutenance
- Les Enjeux Economiques du Numérique

BLOC D - COORDONNER LE CYCLE DE VIE DES APPLICATIONS

- HTML/CSS/JS
- Cycle de Vie d'Application Web-Tests-Optim.
- BackEnd & FrontEnd
- C# sous Windows
- JAVA & Approche Objet
- Applications MOBILE [Androïd/iOS]
- SysML et UML 2.0
- Admin.DBA /PosGreSQL – Immersion Pratique
- Gestion Base de Données SQL/PosGreSQL
- Langage "R" statistique et I.A.
- Business Intelligence
- Introduction Big Data-Machine Learning – I
- I.A./Deep Learning–Projet Bio-Médical-I
- AngularJS – Angular – React
- Système Distribué & BlockChain 1

— MODALITÉS D'ÉVALUATION —

- Évaluations écrites et orales, en individuel et en groupe.
- Moyennes des notes modulaires.
- Mémoire technique et soutenance orale.

BACHELOR ARCHITECTE SYSTÈMES, RÉSEAUX, SÉCURITÉ ET CYBERSÉCURITÉ*

*Titre "Coordinateur de projets informatiques (infrastructures cloud, applicatives ou data)" certifié Niveau 6, code NSF 326, enregistré au RNCP - Certificateur SUP DE VINCI - Fiche n°RNCP38478

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un BTS (Bac+2) ou d'un Titre de Niveau 5 en informatique.

Venue en réunion d'information suivi d'un entretien professionnel avec un conseiller en formation.
Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— MÉTIERS VISÉS



■ Administrateur cloud ■ Analyste cloud ■ Consultant réseaux ■ Ingénieur cloud

— RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

BLOC A - PILOTER UN PROJET INFORMATIQUE

- Management de la gestion de projet
- Agile & Lean Management: Introduction (in English)
- Ethique & Droit Numérique: RGPD
- Stratégie et Organisation de l'entreprise
- Projet d'étude Bloc A

BLOC B - COORDONNER UNE ÉQUIPE PROJET

- Projet Interne Fil Rouge
- Anglais Profession.(IT) – Prépa. TOEIC® I
- Projet Voltaire
- Techniques de négociations
- Leaderships et prise de parole en public
- Communication & Résolution de conflit en Projets IT
- Projet d'étude Bloc B
- Préparation de l'évaluation certifiante 2
- Agile Projects: SCRUM/XTREME (In English)
- Versioning & Référencement

BLOC C - SUPERVISER LA MISE EN OEUVRE D'UN PROJET INFORMATIQUE

- Infrastructure Réseau
- Conférence
- Rédaction Compte-rendu d'activités
- Projet d'étude Bloc 3
- Cybersécurité et Gestion des Risques Informatiques
- Préparation Rapport Entreprise/Soutenance
- Les Enjeux Economiques du Numérique

BLOC D - ORCHESTRER L'INFRASTRUCTURE CLOUD

- Administration WINDOWS Server
- Harmonisation Administration LINUX
- Intégration & Gestion Ms-365 dans Infrastructure Cloud
- Cloud Computing-Docker-Virtualisation-II
- Sécurité/Cyber.- Prépa.Certif. ISO27001
- Stratégies Offensives & Défensives en Cybersécurité
- Clouding: Initiation
- Clouding Computing: Azure
- Admin. Réseau et Services OpenSource
- Management DevOps – I
- Scripting PowerShell /WINDOWS
- Scripting Shell /LINUX
- Système Distribué & BlockChain 1
- Prog. Syst./Rés. Sécurité Code (C/Linux)-Ecriture d'un serveur

— MODALITÉS D'ÉVALUATION —

- Évaluations écrites et orales, en individuel et en groupe.
- Moyennes des notes modulaires.
- Mémoire technique et soutenance orale.

MBA EXPERT EN ARCHITECTURE ET DÉVELOPPEMENT LOGICIEL, BIG DATA ET IA*

*Titre "Expert en Architecture et Développement Logiciel" certifié Niveau 7, codes NSF 326 et 326t, enregistré au RNCP - Certificateur INGETIS - Fiche n°RNCP38822

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Pour une admission en MBA 1^{ère} année (bac+4), chaque candidat doit être titulaire d'un Bac + 3, d'un bachelor, d'une licence (ou licence professionnelle) en informatique.

Les admissions en MBA 2^e année (bac+5) s'effectuent uniquement sur dossier.

Venue en réunion d'information.

Envoi de CV et d'un mail de motivation exprimant le projet professionnel suivi d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— MÉTIERS VISÉS



- Ingénieur d'application informatique ■ Ingénieur d'étude et développement informatique
- Ingénieur d'étude logiciel informatique ■ Ingénieur de conception informatique
- Ingénieur de développement informatique ■ Ingénieur développement logiciel informatique
- Ingénieur en développement d'applications ■ Ingénieur logiciel informatique
- Ingénieur concepteur informatique ■ Lead programmeur
- Responsable d'application informatique ■ Responsable de projet informatique

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

4ÈME ANNÉE

BLOC A - PLANIFIER ET ORGANISER UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT LOGICIEL

- Stratégies des organisations
- The Green IT : Développement durable
- Gouvernance d'entreprise
- RGPD 2, contrats et licences, free et opensource
- Langue vivante : anglais - Préparation à l'entretien RH
- Mémoire d'entreprise : préparation

BLOC B - CONCEVOIR ET DÉVELOPPER DES SOLUTIONS LOGICIELLES

- C# sous Windows
- JAVA : approfondissement et persistance
- Réalité virtuelle initiation
- Développement application web
- Administration réseaux appliquée
- Big Data - Machine Learning - Introduction
- PYTHON : Initiation, Harmonisation
- Réseau OSI (Couches basses/cryptographie)
- Systèmes distribués multiprocesseurs et sécurité
- Admin./Sécurité Système WINDOWS
- Clouding et virtualisation Vmware
- Angular JS

BLOC C - PILOTER LA MISE EN PRODUCTION DES SOLUTIONS LOGICIELLES ET LEUR ÉVOLUTION

- Piloter le projet
- Conduite d'un projet certifié CAPM
- Process métier : initiation BPMN/DMN (english)
- Techniques de communication

BLOC D - PILOTER L'ÉQUIPE DU PROJET DE DÉVELOPPEMENT LOGICIEL

- Big Data - Machine Learning - 1
- Réalité virtuelle
- Sécurité Architecture filaire
- DEVOPS Management - 1
- DEVOPS sur projet web
- Cybersécurité niveau 1
- Application mobile (Android/iOS)

5ÈME ANNÉE

BLOC A - PLANIFIER ET ORGANISER UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT LOGICIEL

- Langue vivante : anglais
- Numérique : ASP, SAAS, développement / intégration, outsourcing
- Thèse professionnelle : préparation

BLOC B - CONCEVOIR ET DÉVELOPPER DES SOLUTIONS LOGICIELLES

- Réseau OSI (couches basses/cryptographie)
- Routage OSI et algorithmes
- Systèmes Distribués Multiprocesseurs et Sécurité - II
- Sécurité routeur et interconnexion réseau
- Sécurité des S.I/Windows
- Objet avancé : framework SPRING BOOT (java web)

BLOC C - PILOTER LA MISE EN PRODUCTION DES SOLUTIONS LOGICIELLES ET LEUR ÉVOLUTION

- Agile Projects : SAFE, l'agilité à l'échelle (english)
- Management du changement
- Conduite d'un projet cas réel sous certif. CAPM
- Évaluation des performances de salarié et manager
- Recrutement et formation des collaborateurs
- Techniques de communication
- Process métier : BPMN with UML/DMN (english)

BLOC D - PILOTER L'ÉQUIPE DU PROJET DE DÉVELOPPEMENT LOGICIEL

- Projet interne - fil rouge
- Réalité augmentée
- Cloud computing - Services Cloud-Azure-II
- DEVOPS Management - II
- Intégration Continue
- Big Data-Machine Learning - II
- Intelligence Artificielle-Deep Learning - II

— MODALITÉS D'ÉVALUATION —

Ces évaluations peuvent prendre la forme d'une épreuve sommative écrite, d'un projet à remise différée (individuel ou en binôme), d'un TP en salle d'examen, d'une évaluation en « Learning by doing » pendant le module ou encore d'un oral de présentation individuel. Chaque note modulaire inférieure à 7/20 devra faire l'objet d'un rattrapage.

Évaluations en contrôle terminal (Expert SI 4ème année)

- Anglais oral (abstract du mémoire + présentation)
- Soutenance de mémoire (40 min)

Évaluations en contrôle terminal (Expert SI 5ème année)

- Anglais oral (simulation d'un entretien d'embauche)
- Soutenance de mémoire (45 min)

— RYTHME —

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

MBA EXPERT EN ARCHITECTURES SYSTÈMES, RÉSEAUX, SÉCURITÉ ET CYBERSÉCURITÉ*

*Titre "Expert en architectures systèmes, réseaux et sécurité informatique" certifié Niveau 7, codes NSF 326 et 326n, enregistré au RNCP - Certificateur INGETIS - Fiche n°RNCP38823

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION —

Pour une admission en MBA 1^{ère} année (bac+4), chaque candidat doit être titulaire d'un Bac + 3, d'un bachelor, d'une licence (ou licence professionnelle) en informatique.

Les admissions en MBA 2^e année (bac+5) s'effectuent uniquement sur dossier.

Venue en réunion d'information.

Envoi de CV et d'un mail de motivation exprimant le projet professionnel suivi d'un entretien professionnel avec un Conseiller Formation.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— MÉTIERS VISÉS —



- Architecte cloud ■ Architecte système / réseaux informatiques ■ Architecte technique informatique
- Expert en cybersécurité ■ Expert en sécurité des systèmes d'exploitation
- Expert réseaux et télécoms ■ Expert sécurité informatique ■ Expert système d'exploitation
- Expert système et réseaux ■ Ingénieur réseau informatique ■ Ingénieur sécurité informatique
- Ingénieur système informatique ■ Ingénieur système réseau informatique
- Consultant en système d'information ■ Consultant IT ■ Consultant réseaux informatiques
- Consultant informatique

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

4ÈME ANNÉE

BLOC A - PLANIFIER ET ORGANISER UN PROJET D'ARCHITECTURE SYSTÈMES ET RÉSEAUX

- Stratégies des organisations
- The Green IT : Développement durable
- Gouvernance d'entreprise
- RGPD 2, contrats et licences, free et opensource
- Langue vivante : anglais - Préparation à l'entretien RH
- Mémoire d'entreprise : préparation

BLOC B - DÉVELOPPER DES SOLUTIONS D'INFRASTRUCTURE SYSTÈMES ET RÉSEAUX

- C# sous Windows
- JAVA : approfondissement et persistance
- Réalité virtuelle initiation
- Développement application web
- Administration réseaux appliquée
- Big Data - Machine Learning - Introduction
- PYTHON : Initiation, Harmonisation
- Réseau OSI (Couches basses/cryptographie)
- Systèmes distribués multiprocessus et sécurité
- Admin./Sécurité Système WINDOWS
- Clouding et virtualisation Vmware
- Angular JS

BLOC C - PILOTER LA SÉCURITÉ DE L'INFRASTRUCTURE INFORMATIQUE

- Piloter le projet
- Conduite d'un projet certifié CAPM
- Process métier : initiation BPMN/DMN (english)
- Techniques de communication

BLOC D - PILOTER L'ÉQUIPE DU PROJET D'ARCHITECTURE INFORMATIQUE

- Intelligence artificielle - Deep Learning - Réseau neuronal
- Sécurité architecture filaire
- Cybersécurité niveau 1
- Cloud computing - Services cloud - Azure - 1
- Système distribué - Blockchain

5ÈME ANNÉE

BLOC A - PLANIFIER ET ORGANISER UN PROJET D'ARCHITECTURE SYSTÈMES ET RÉSEAUX

- Langue vivante : anglais
- Numérique : ASP, SAAS, développement / intégration, outsourcing
- Thèse professionnelle : préparation

BLOC B - DÉVELOPPER DES SOLUTIONS D'INFRASTRUCTURE SYSTÈMES ET RÉSEAUX

- Réseau OSI (couches basses/cryptographie)
- Routage OSI et algorithmes
- Systèmes Distribués Multiprocessus et Sécurité - II
- Sécurité routeur et interconnexion réseau
- Sécurité des S.I./Windows
- Objet avancé : framework SPRING BOOT (java web)

BLOC C - PILOTER LA SÉCURITÉ DE L'INFRASTRUCTURE INFORMATIQUE

- Agile Projects : SAFE, l'agilité à l'échelle (english)
- Management du changement
- Conduite d'un projet cas réel sous certif. CAPM
- Évaluation des performances de salarié et manager
- Recrutement et formation des collaborateurs
- Techniques de communication
- Process métier : BPMN with UML/DMN (english)

BLOC D - PILOTER L'ÉQUIPE DU PROJET D'ARCHITECTURE INFORMATIQUE

- Projet interne - fil rouge
- Cybersécurité, Pentest
- Cloud computing - AWS
- Cloud computing - Services Cloud-Azure-II
- Cybersécurité - Compléments
- Système distribué - Blockchain

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ces évaluations peuvent prendre la forme d'une épreuve sommative écrite, d'un projet à remise différée (individuel ou en binôme), d'un TP en salle d'examen, d'une évaluation en « Learning by doing » pendant le module ou encore d'un oral de présentation individuel. Chaque note modulaire inférieure à 7/20 devra faire l'objet d'un rattrapage.

Évaluations en contrôle terminal (Expert SI 4ème année)

- Anglais oral (abstract du mémoire + présentation)
- Soutenance de mémoire (40 min)

Évaluations en contrôle terminal (Expert SI 5ème année)

- Anglais oral (simulation d'un entretien d'embauche)
- Soutenance de mémoire (45 min)

— RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.



BACHELOR RESPONSABLE COMMUNICATION & ÉVÉNEMENTIEL*

*Titre "Responsable communication et événementiel" certifié Niveau 6, code NSF 320, enregistré au RNCP – Certificateur ECORIS – Fiche n°RNCP35856

— LES OBJECTIFS DU BACHELOR RCE

Cette certification répondant aux exigences évolutives du secteur vise à doter les étudiants de compétences en communication, organisation d'événements, gestion de projets et marketing.

Le rôle du Responsable Communication et Événementiel est de définir et mettre en œuvre la politique de communication générale de la structure dans laquelle il exerce. Il déploie des actions de communication et des projets événementiels, en adéquation avec la politique définie et en poursuivant des objectifs fixés, à la fois quantitatifs et qualitatifs. Il est en charge de la promotion de l'image de marque de l'entreprise, de ses produits/services et de ses réalisations auprès de ses différents publics. En terme de communication, il définit le plan de communication, choisit des supports, fait des choix rédactionnels en fonction de la culture de l'entreprise dans laquelle il évolue. Il établit une veille informationnelle et supervise la réalisation de visuels en lien avec les équipes créatives. En fonction du poste occupé et de l'entreprise dans laquelle il évolue, le responsable communication et événementiel peut également être amené à piloter les prestataires impliqués dans les projets de relations publiques. Bien souvent, il a également la responsabilité des réseaux sociaux sur lesquels l'entreprise est présente et contrôle la stratégie rédactionnelle de l'entreprise. Sur la partie événementielle, il est chargé de l'organisation des manifestations de A à Z.

En fonction de la structure dans laquelle il évolue, le Responsable Communication et Événementiel exerce ses fonctions en partielle ou totale autonomie. Au sein de TPE ou PME, il sera notamment amené à prendre en charge l'ensemble des actions de communication de l'entreprise.

Afin de remplir ses missions de façon optimale, le profil du Responsable Communication et Événementiel doit posséder plusieurs compétences :

- Élaborer une veille mercatique pour l'entreprise
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de marketing et Communication
- Gérer des actions et supports de communication
- Animer et encadrer l'activité d'une équipe de communication
- Conceptualiser, créer et gérer des événements d'entreprise

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Bac + 2.

Venue en réunion d'information.

Tests d'entrée suivis d'un entretien professionnel avec un conseiller en formation.

Pour les candidats internationaux, une prise de rendez-vous est nécessaire pour une étude de cas.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

UE 1-TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- UE 1.1 Marketing opérationnel et stratégique
- UE 1.2 Communication opérationnelle et stratégique
- UE 1.3 Infographie
- UE 1.4 Stratégie rédactionnelle et informationnelle
- UE 1.5 Communication et management évènementiel
- UE 1.6 Législation et gestion des ressources humaines
- UE 1.7 Négociation achat

UE 2-LANGUE VIVANTE

- UE 2.1 Anglais appliqué

UE 3-GESTION DE L'INFORMATION ET DE LA RELATION

- UE 3.1 Communication, Management
- UE 3.2 Gestion financière et culture entrepreneuriale
- UE 3.3 RSE

UE 4-PRATIQUE PROFESSIONNELLE

- UE 4.1 Conduite de projet
- UE 4.2 Simulation négociation achat
- UE 4.3 Marketing digital

DIVERS ATELIERS POURRONT ÊTRE PROPOSÉS AUX APPRENTIS DONT :

- Atelier "Transition et outils numériques"
- Atelier "Design Thinking"
- Atelier "Fresque pour le Climat"
- Atelier "Créativité"

— MÉTIERS VISÉS —



- Responsable communication ■ Chargé de projets évènementiels
- Chargé de communication externe ■ Responsable / Chargé de communication digitale
- Responsable / Chargé de communication évènementielle

— MODALITÉS D'ÉVALUATION —

- Épreuves écrites (semestre 1 / semestre 2)
- Épreuves orales (semestre 1 / semestre 2)
- Études de cas
- Entretiens professionnels
- Simulations professionnelles

— RYTHME —

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.



MBA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING – COMMUNICATION*

*Titre « Manager Commercial et Marketing » certifié Niveau 7, codes NSF 312p, 312n et 312m, enregistré au RNCP - Certificateur EDUCSUP - Fiche n°RNCP35208

— LES OBJECTIFS DU MBA SCM COMMUNICATION —

Les objectifs du MBA Stratégie Commerciale & Marketing - Communication sont de former des managers opérationnels capables d'élaborer et de piloter des stratégies marketing et communication dans un contexte de transformation numérique. Avec l'avènement du digital comme un catalyseur majeur de vente et de développement commercial, il est impératif que les professionnels du secteur maîtrisent ces nouveaux outils de digitalisation.

À l'issue de cette formation, l'étudiant en MBA Management commercial et stratégie - Communication acquiera plusieurs compétences à savoir :

- **Elaborer la stratégie commerciale et marketing** : Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.
- **Mettre en œuvre la politique commerciale** : Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés. Il gère certains clients grands comptes en direct. Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.
- **Manager une équipe et un réseau commercial** : Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.
- **Mesurer la performance commerciale** : Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION —

Être titulaire d'un Bac + 3

Venue en réunion d'information

Envoi de CV et d'un mail de motivation exprimant le projet professionnel suivi d'un entretien professionnel avec un conseiller formation.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

UE 1 - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- UE 1.1 Politique et stratégie d'entreprise
- UE 1.2 Stratégie marketing
- UE 1.3 Transformation digitale en entreprise
- UE 1.4 Etude de marché - Veille - Intelligence économique

- UE 1.5 Design thinking/ UX et service Design/ Design circulaire
- UE 1.6 Data marketing

UE 2 - MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

- UE 2.1 Marketing opérationnel et Plan d'Actions Commerciales
- UE 2.2 Management d'un réseau commercial
- UE 2.3 Communication d'entreprise et gestion de marques
- UE 2.4 Communication digitale

- UE 2.5 Négociation commerciale / Communication & Leadership (bilingue Anglais)
- UE 2.6 Marketing Digital approfondi Conception de services écoresponsables

UE 3 - MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL

- UE 3.1 Gestion RH
- UE 3.2 Management et communication interculturelle
- UE 3.3 Management d'entreprises
- UE 3.4 Management de projet entrepreneurial

- UE 3.5 Manager une équipe commerciale et un réseau
- UE 3.6 Management RSE des risques et de la qualité

UE 4 - MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- UE 4.1 Finance d'entreprise
- UE 4.2 Business plan financier
- UE 4.3 Gestion des risques de l'activité commerciale

- UE 4.4 Tableau de bord et reporting
- UE 4.5 Droit des affaires
- UE 4.6 Droit du e-commerce et du numérique

UE 5 - MODULES SPÉ. « COMMUNICATION »

- UE 5.1 Communication responsable et marketing durable
- UE 5.2 E-communication et événementiel responsable
- UE 5.3 Communication interculturelle approfondie
- UE 5.4 Communication digitale approfondie
- UE 5.5 Outils digitaux du manager

DIVERS ATELIERS POURRONT ÊTRE PROPOSÉS AUX APPRENTIS DONT :

- Atelier "Transition et outils numériques"
- Atelier "Créativité"
- Voyage d'études / ESS et Humanitaires
- Atelier "Fresque pour le Climat"
- Marketing du sport, marketing du luxe...

— MÉTIERS VISÉS



- Responsable de la Communication ■ Responsable Communication Digitale
- Responsable Marketing, Marketing Digital ■ Chef de projet marketing et digital/webmarketing
- Consultant en Communication/Communication digitale ■ Digital Account Manager
- Responsable stratégies de communication digitale/Digital campaign manager

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels semestriels
- Restitution et soutenance orale d'un mémoire professionnel
- Projet personnel et professionnel (création d'activité)

— RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

A photograph showing two women sitting at a wooden table in a bright office setting. One woman, with her back to the camera, is wearing a light blue shirt. The other woman, facing her, has long dark hair, wears glasses and a light-colored blazer, and is holding a blue folder. A laptop is open on the table in front of her. The background features large windows with vertical blinds.

BACHELOR RESPONSABLE EN GESTION ADMINISTRATIVE, RESSOURCES HUMAINES ET RSE*

*Titre "Responsable en gestion administrative et ressources humaines" certifié Niveau 6, code NSF 315, enregistré au RNCP – Certificateur ECORIS – Fiche n°RNCP37266

— LES OBJECTIFS DU BACHELOR GARH

La certification « Responsable en Gestion Administrative et Ressources Humaines » a pour objectif de former des professionnels capables d'accompagner des PME dans la gestion administrative de ses salariés, ainsi que dans la gestion de son capital humain dans son ensemble (recrutement, intégration, fidélisation, formation, traitement des salaires, relations avec les organismes sociaux, déploiement de la GEPP, administration d'un SIRH etc ...).

Le rôle du Responsable en Gestion Administrative et Ressources Humaines est donc central, puisqu'il assure la légalité des opérations administratives de sa structure et il est le lien entre les salariés et la direction, il contribue donc activement au dialogue social. Il doit disposer de compétences transversales inhérentes à ce rôle (écoute active, communication, empathie, compréhension, être force de proposition et d'argumentation, être pro actif en termes d'amélioration continue etc ...) tout en étant capable de gérer les projets en cours afin de conduire le changement au sein d'équipes multiculturelles & intergénérationnelles.

À l'issue de cette formation, l'étudiant en Bachelor Responsable en Gestion Administrative et Ressources Humaines acquiera plusieurs compétences à savoir :

- Mettre en œuvre la politique des ressources humaines de l'organisation
- Mettre en œuvre les processus et les outils de gestion du personnel
- Accompagner les enjeux de la gestion du capital humain
- Gérer la paie des salariés et les déclarations sociales

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Bac + 2.

Venue en réunion d'information.

Tests d'entrée suivis d'un entretien professionnel avec un conseiller en formation.

Pour les candidats internationaux, une prise de rendez-vous est nécessaire pour une étude de cas.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES

UE 1-TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- UE 1.1 Gestion administrative
- UE 1.2 Administration et gestion du personnel
- UE 1.3 Législation sociale
- UE 1.4 Social et paie
- UE 1.5 a) Spécialisation 1 : Gestion relation de service
- UE 1.5 b) Spécialisation 2 : Info paie
- UE 1.6 Qualité Sécurité Environnement
- UE 1.7 Outils collaboratifs et participatifs
- UE 1.8 Recrutement

UE 2-LANGUE VIVANTE

- UE 2.1 Anglais appliqué

UE 3-GESTION DE L'INFORMATION ET DE LA RELATION

- UE 3.1 Communication, Management
- UE 3.2 Gestion financière et culture entrepreneuriale
- UE 3.3 RSE

UE 4-PRATIQUE PROFESSIONNELLE

- UE 4.1 Conduite de projet
- UE 4.2 Simulation de recrutement
- UE 4.3 Cas de synthèse RH

DIVERS ATELIERS POURRONT ÊTRE PROPOSÉS AUX APPRENTIS DONT :

- Atelier "Transition et outils numériques"
- Atelier "Design Thinking"
- Atelier "Fresque pour le Climat"
- Atelier "Créativité"

— MÉTIERS VISÉS



- Gestionnaire administratif et RH
- Chargé de recrutement
- Gestionnaire de l'administration du personnel
- Responsable de la gestion des emplois et des carrières
- Gestionnaire paie et administration du personnel
- Responsable des RH
- Chargé de formation en entreprise
- Responsable administratif
- Chargé de développement RH
- Responsable de la gestion des RH
- Chargé de l'emploi et des compétences
- Responsable formation
- Chargé de missions RH

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuves écrites (semestre 1 / semestre 2)
- Épreuves orales (semestre 1 / semestre 2)
- Études de cas
- Entretiens professionnels
- Simulations professionnelles

BACHELOR CHARGÉ DE GESTION ET MANAGEMENT – FINANCE*

*Titre certifié Chargé de gestion et management de Niveau 6, codes NSF 310 et 310P, enregistré au RNCP le 30/06/2020 délivré par FORMATIVES - Fiche n°RNCP34734

— LES OBJECTIFS DU BACHELOR CGM

La certification « Chargé de gestion et management » a pour objectif de former des experts en gestion et dans les domaines financiers capables de répondre aux défis actuels du secteur.

Le rôle de la personne en charge de la gestion et du management financier est de participer à la mise en oeuvre d'une stratégie budgétaire et d'une démarche qualité définies par la Direction. Elle analyse l'environnement interne et externe pour créer des outils de décision, maîtrise les procédures et outils de gestion opérationnels et assure le suivi de la performance de l'entité (reportings).

Selon la taille de l'entreprise, elle assure tout ou partie du contrôle de la gestion économique de son service, décide des changements, pilote les projets, garantit les moyens nécessaires et manage son équipe. Elle en assure la croissance par les innovations et met en oeuvre les moyens pour développer la responsabilité sociétale de l'entreprise.

À l'issue de cette formation, l'étudiant en Bachelor responsable de développement commercial acquiera plusieurs compétences à savoir :

1. Réaliser un contrôle budgétaire
2. Manager une équipe
3. Manager des projets liés à la gestion d'entreprise
4. Mener un audit et une gestion financière
5. Gérer un service financier

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un Bac + 2.

Venue en réunion d'information.

Test de recrutement suivi d'un entretien professionnel avec un conseiller en formation.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

— MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examens / Études de cas
- Rapport d'activités
- Dossiers projets
- Grand oral

— RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

UE 1 - GESTION D'ENTREPRISE

- UE 1.1 Comptabilité, gestion financière
- UE 1.2 Comptabilité analytique, contrôle de gestion, budgets
- UE 1.3 Comptabilité analytique et contrôle de gestion en collaborations avec la gestion administrative du personnel
- UE 1.4 Réglementations, responsabilités et risques professionnels
- UE 1.5 Droit des sociétés, droit des contrats

UE 2 - CULTURE D'ENTREPRISE

- UE 2.1 Politique et diagnostic stratégique
- UE 2.2 Management de l'information - Techniques de veille et de recherche (Benchmark)
- UE 2.3 Marketing stratégique
- UE 2.4 Stratégie de communication

UE 3 - MANAGEMENT ET RH

- UE 3.1 Fondamentaux de la GRH
- UE 3.2 Management d'une équipe, Management interculturel, gestion des conflits
- UE 3.3 Gestion administrative du personnel
- UE 3.4 Gestion administrative du personnel en collaboration avec la gestion d'entreprise
- UE 3.5 Communication interpersonnelle / conduite de réunion

UE 4 - OUTILS ET SUPPORTS

- UE 4.1 Analyse de données
- UE 4.2 Informatique de gestion : PGI CRM, BDD
- UE 4.3 Gestion de projet
- UE 4.4 RGPD, Processus qualité et responsabilité sociale de l'employeur

UE 5 - TECHNIQUES COMMERCIALES

- UE 5.1 Pilotage d'actions commerciales
- UE 5.2 Négociation

UE 6 - FINANCES

- UE 6.1 Diagnostic financier
- UE 6.2 Analyse financière
- UE 6.3 Gestion financière
- UE 6.4 Gestion de trésorerie approfondie
- UE 6.5 Comptabilité des groupes européens
- UE 6.6 Conformité et contrôle de gestion bancaire
- UE 6.7 Marketing de la banque et de l'assurance
- UE 6.8 Droit du crédit
- UE 6.9 Stratégie financière et bancaire
- UE 6.10 Finance internationale
- UE 6.11 Gestion de la performance du service financier
- UE 6.12 Plan d'affaires et financement des entreprises
- UE 6.13 Anglais professionnel

UE 7 - VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- UE 7.1 Suivi des projets
- UE 7.2 Atelier insertion professionnelle
- UE 7.3 Séminaires culture métier
- UE 7.4 Méthodo. de rédaction des livrables
- UE 7.5 Training grand oral
- Examen Final - Dossier professionnel (2 jours)

DIVERS ATELIERS POURRONT ÊTRE PROPOSÉS AUX APPRENTIS DONT :

- Atelier "Transition et outils numériques"
- Atelier "Design Thinking"
- Atelier "Fresque pour le Climat"
- Atelier "Créativité"

— MÉTIERS VISÉS —



- Attaché de direction ■ Gérant, Entrepreneur ■ Contrôleur de gestion junior
- Responsable d'établissement, de business unit ■ Responsable d'un service, d'une unité
- Chargé de gestion comptable et financière ■ Conseiller financier/en gestion d'entreprise
- Chargé de reporting



DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION (DCG)*

— LES OBJECTIFS DU DCG

Constituant le premier niveau de la pyramide des diplômes comptables supérieurs, le DCG a pour vocation première de sanctionner un niveau de connaissances et de compétences générales, mais aussi spécialisées, nécessaire à la réalisation de missions dans le domaine de la gestion et de la comptabilité.

Le titulaire du DCG sera conduit à organiser et réaliser la gestion des obligations comptables, fiscales et sociales de son entreprise ou de ses clients. Il optimise la rentabilité financière selon les choix stratégiques décidés par les instances dirigeantes et les réglementations commerciales, fiscales et financières. Il participe à l'élaboration et à la communication des informations comptables. Il élabore le diagnostic financier, les prévisions et participe grandement à la prise de décision. Le titulaire du diplôme peut poursuivre son cursus vers l'expertise comptable, le DCG étant un titre reconnu par l'Etat.

— VOS MISSIONS

Les missions du titulaire d'un DCG sont :

- Maîtriser les techniques et normes comptables
- Produire les états financiers et les déclarations fiscales et sociales de petites entreprises
- Accompagner les clients dans leurs décisions financières d'investissement, de trésorerie ou de crédit clients

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un BTS Comptabilité et Gestion (BTS CG).
Venue en réunion d'information.
Entretien professionnel avec un conseiller en formation.
Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant

— PROFIL DU CANDIDAT —

Afin de remplir ses missions de façon optimale, le profil du diplômé en comptabilité et gestion doit posséder plusieurs compétences :

- Contrôler le respect des obligations comptables, fiscales et légales de l'entreprise
- Assurer la tenue de la comptabilité courante de l'entreprise
- Analyser les données comptables et financières pour réaliser un contrôle
- Conseiller et accompagner les clients sur des problématiques de gestion

— MATIÈRES ENSEIGNÉES —

Voici les différentes matières enseignées en DCG :

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

— MÉTIERS VISÉS —



- Collaborateur en cabinet d'expertise comptable ■ Responsable comptable en entreprise
- Comptable unique ■ Conseil en cabinet d'audit ■ Contrôleur de gestion

— MODALITÉS D'ÉVALUATION —

- Évaluations par contrôle continu
- Examens blancs
- Contrôle terminal au format national

— RYTHME —

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

MBA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING – ENTREPRENEURIAT*

*Titre « Manager Commercial et Marketing » certifié Niveau 7, codes NSF 312p, 312n et 312m, enregistré au RNCP - Certificateur EDUCSUP - Fiche n°RNCP35208

— LES OBJECTIFS DU MBA SCM ENTREPRENEURIAT —

Le MBA Stratégie Commerciale & Marketing - Entrepreneuriat vise à former des managers de la filière commerciale en intégrant les nouvelles réalités du digital dans les métiers du marketing et de la communication. En plus d'aborder les techniques commerciales traditionnelles, ce programme se concentre sur les stratégies digitales et la communication en ligne. Il prépare les étudiants à devenir des stratèges d'entreprise polyvalents capables d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies adaptées, tout en étant des leaders du changement et de l'innovation.

À l'issue de cette formation, l'étudiant en MBA Management commercial et stratégie - Entrepreneuriat acquiera plusieurs compétences à savoir :

- **Elaborer la stratégie commerciale et marketing** : Le manager commercial élabore la stratégie commerciale en collaboration avec la Direction générale. Il pilote la réalisation des études de marché. Il analyse les besoins des clients, sélectionne les marchés cibles potentiels. Il décide le plan marketing (plan de communication inclus) à la fois traditionnel et digital.
- **Mettre en œuvre la politique commerciale** : Le manager commercial et marketing élabore le plan d'actions commerciales par produits/services/marchés. Il gère certains clients grands comptes en direct. Il assure le pilotage des opérations commerciales et gère en direct les offres commerciales complexes.
- **Manager une équipe et un réseau commercial** : Le manager commercial et marketing encadre les équipes commerciales et anime le réseau commercial. Il recrute et forme son réseau commercial (salariés, indépendants, distributeurs...). Il contrôle et mesure les résultats commerciaux. Il manage une équipe projets de développement commercial et/ou entrepreneuriat.
- **Mesurer la performance commerciale** : Le manager commercial et marketing met en place les outils de reporting et assure le suivi des ventes. Il contrôle et mesure les résultats commerciaux.

— CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION —

Être titulaire d'un Bac + 3

Venue en réunion d'information

Envoi de CV et d'un mail de motivation exprimant le projet professionnel suivi d'un entretien professionnel avec un conseiller formation.

Une réponse motivée sera donnée à chaque postulant.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

UE 1 - ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

- UE 1.1 Politique et stratégie d'entreprise
- UE 1.2 Stratégie marketing
- UE 1.3 Transformation digitale en entreprise
- UE 1.4 Etude de marché - Veille - Intelligence économique

- UE 1.5 Design thinking/ UX et service Design/ Design circulaire
- UE 1.6 Data marketing

UE 2 - MISE EN OEUVRE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

- UE 2.1 Marketing opérationnel et Plan d'Actions Commerciales
- UE 2.2 Management d'un réseau commercial
- UE 2.3 Communication d'entreprise et gestion de marques
- UE 2.4 Communication digitale

- UE 2.5 Négociation commerciale / Communication & Leadership (bilingue Anglais)
- UE 2.6 Marketing Digital approfondi Conception de services écoresponsables

UE 3 - MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE ET D'UN RÉSEAU COMMERCIAL

- UE 3.1 Gestion RH
- UE 3.2 Management et communication inter-culturelle
- UE 3.3 Management d'entreprises
- UE 3.4 Management de projet entrepreneurial

- UE 3.5 Manager une équipe commerciale et un réseau
- UE 3.6 Management RSE des risques et de la qualité

UE 4 - MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- UE 4.1 Finance d'entreprise
- UE 4.2 Business plan financier
- UE 4.3 Gestion des risques de l'activité commerciale

- UE 4.4 Tableau de bord et reporting
- UE 4.5 Droit des affaires
- UE 4.6 Droit du e-commerce et du numérique

UE 5 - MODULES SPÉ. « ENTREPRENEURIAT »

- UE 5.1 Design Thinking approfondi
- UE 5.2 Entrepreneuriat responsable (au choix)
- UE 5.3 Entrepreneuriat dans le secteur Immobilier (au choix)

- UE 5.4 Contrôle de Gestion (au choix)
- UE 5.5 Innovation
- UE 5.6 Droit des affaires approfondi

DIVERS ATELIERS POURRONT ÊTRE PROPOSÉS AUX APPRENTIS DONT :

- Atelier "Transition et outils numériques"
- Atelier "Créativité"
- Voyage d'études / ESS et Humanitaires
- Atelier "Fresque pour le Climat"
- Marketing du sport, marketing du luxe...

MÉTIERS VISÉS



- Chef d'entreprise ■ Entrepreneur ■ Dirigeant de société ■ Conseiller en création d'entreprise
- Chef de projet (intrapreneur) ■ Consultant/formateur en gestion de projet ■ Ingénieur d'affaires
- Responsable méthodes qualité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels semestriels
- Restitution et soutenance orale d'un mémoire professionnel
- Projet personnel et professionnel (création d'activité)

RYTHME

Formation en alternance : 3 jours entreprise et 2 jours école (+ 1 jour par mois)

Formation en initiale : 2 jours école (+ 1 jour par mois) et un stage en entreprise de 40 jours par an.

SERVICE RELATIONS ENTREPRISES



UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ POUR LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

Les conseillers en formation ont pour mission d'accompagner l'étudiant individuellement à chaque étape de sa formation en initial ou en alternance. Ils le soutiennent et l'aident à mettre en oeuvre un projet professionnel adapté à son profil en déterminant le secteur et le poste le plus adéquats.

Les conseillers en formation assistent également l'étudiant dans sa recherche d'entreprise. De par leur professionnalisme et la qualité de leur suivi, l'étudiant en recherche d'alternance peut ainsi bénéficier d'un panel d'entreprises d'accueil plus riche chaque année.

Grâce à la préparation suivie dans le cadre d'ateliers préparatoires proposés, il pourra démontrer son esprit d'initiative, son dynamisme, son sens de l'organisation et sa volonté de s'investir.

L'étudiant à toutes les clés en main pour trouver une entreprise en alternance.

Après la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, nos conseillers en formation sont à la disposition de chacun pour répondre à l'ensemble des questions et éclairer chaque parcours au CFA ITIS.

— ATELIERS PRÉPARATOIRES

Dès la phase d'admission, le CFA ITIS met en place des ateliers afin d'optimiser vos recherches d'alternance ceci afin que vous puissiez trouver l'entreprise qui vous soutiendra dans vos études.

Notre objectif est de vous informer sur les différents contrats en alternance, de vous assister dans la réalisation de votre C.V. et de vos lettres de motivation, et de vous préparer à un entretien professionnel.

Notre équipe vous expliquera au cours des ateliers les particularités du contrat en apprentissage, qui peut financer intégralement votre formation et quels sont ses atouts pour vous et votre future entreprise d'accueil.

Vous pourrez ainsi postuler auprès des entreprises avec plus d'assurance, en maîtrisant votre sujet et en étant capable d'explicitier les bénéfices de l'alternance. Un net avantage sur les autres postulants ! Nous vous aidons à faire le premier pas vers l'entreprise, vos connaissances et votre motivation feront le reste.

COMMENT FONCTIONNENT LES ATELIERS ?



Encadrés par des conseillers experts, vous apprendrez à identifier, recenser et présenter vos compétences afin d'optimiser votre profil. Le CFA ITIS vous apportera conseil et assistance pour vos démarches et vous guidera dans la mise en avant de votre profil sur les réseaux sociaux professionnels (LINKEDIN).

Chaque étudiant sera suivi individuellement tout au long de sa recherche, et pourra participer à autant d'ateliers qu'il le souhaite. Grâce à ce coaching, vous aurez ainsi acquis un certain nombre de compétences incontournables dans la mise en oeuvre de votre recherche. Vous serez à même de présenter votre parcours professionnel, ce qui vous sera indispensable et précieux au cours de votre carrière.

Ces ateliers s'adressent à tous les étudiants désireux d'effectuer leur formation au CFA ITIS. Ils font partie de notre volonté commune de vous donner les meilleurs moyens possibles afin de vous réaliser professionnellement.

CFA ITIS : MISSION HANDICAP

VOUS ÊTES ÉTUDIANT(E) EN SITUATION DE HANDICAP ET SOUHAITEZ CANDIDATER POUR L'UNE DES FORMATIONS EN APPRENTISSAGE DU CFA ITIS ?

Notre référent handicap est à votre disposition pour définir le plan d'accompagnement de vos études en apprentissage !

Votre état de santé implique que vous rencontrez des difficultés pour suivre nos enseignements : handicap mobile, visuel, psychologique, auditif, difficulté à la prise de notes de cours, à la lecture des supports d'enseignement ? Quelle que soit votre situation de santé, qu'elle soit temporaire ou durable, le CFA ITIS peut vous aider et vous accompagner !

Pour vous guider dans l'ensemble de ces démarches, un référent handicap définit les aménagements nécessaires au suivi de la formation et un Plan d'Accompagnement individualisé en formalisent les modalités. L'apprenti en situation de handicap bénéficiera d'une écoute attentive et d'une aide particulière pour lui permettre la meilleure intégration possible au centre de formation en alternance comme en entreprise.



Pour plus d'infos :
192 Avenue Aristide Briand, 92226 Bagneux
Tél : 0 800 11 10 09

LE BDE* : ITIS EVENT

PARTICIPEZ ACTIVEMENT À LA VIE DE L'ÉCOLE !

L'association ITIS EVENT est destinée à agrémenter la vie de nos étudiants, et assurer un lien entre eux. Elle permet de concilier les études et favoriser l'épanouissement personnel en créant du lien social.

L'association se consacre au développement de la vie étudiante, renforce la cohésion, et favorise la communication entre les étudiants, le personnel administratif et les enseignants en organisant des manifestations telles que des voyages en France et à l'étranger, des soirées étudiantes, des after school... dans le but de fédérer l'ensemble des étudiants du CFA ITIS.

Si pour vous la vie associative rime avec loisirs et détente, être étudiant au CFA ITIS sera pour vous l'occasion de vous épanouir pleinement au sein d'une communauté.

En intégrant le BDE vous pourrez, le temps de votre formation, participer à la vie de votre association, prendre des responsabilités lors de l'organisation d'événements et faire de nouveaux adeptes. Et c'est aussi une belle opportunité de commencer à créer votre réseau !

— LES VALEURS D'ITIS EVENT



SE RENCONTRER

RÉUSSIR

S'AMUSER

PARTAGER

L'équipe du BDE oeuvre pour mettre en place des partenariats privilégiés destinés à animer la vie étudiante et permettre à nos adhérents de profiter de réductions exceptionnelles sur un panel d'événements ou produits culturels (places de match, concerts, réduction dans certaines chaînes de restauration, etc.).



LE RÉSEAU DES ALUMNIS

CFA ITIS : CONSTRUIRE VOTRE RÉUSSITE

Toutes nos statistiques le montrent ! Beaucoup de nos anciens étudiants ont eu des parcours exemplaires dans des entreprises renommées. Et occupent, à ce jour, des postes importants et à responsabilités dans les entreprises qui les ont recrutés.

Depuis 17 ans, le CFA ITIS forme des professionnels de la gestion, de la communication, du commerce, de l'informatique et de l'immobilier. Des 80 étudiants à ses débuts en 2006 aux 950 élèves à ce jour, le réseau du CFA ITIS compte environ 6500 diplômés. Nous avons tenu à entretenir un lien avec nos anciens étudiants et sommes fiers de constater leurs réussites professionnelles.

Dans l'intérêt de chacun, il est important de se construire un réseau, que ce soit un parent, un voisin, ou encore les anciens de son école. En entretenant notre réseau d'anciens, nous permettons à tous nos étudiants une meilleure insertion sur le marché du travail.

C'est également grâce à ce réseau que se construisent des contacts, dans une logique de partage d'expérience, de solidarité et d'entraide.

D'étudiantes à intervenantes

Notre histoire avec le CFA ITIS commence avec notre inscription au BTS Management des Unités Commerciales. Nous avons ensuite poursuivi avec un Bachelor Webmarketing, puis un MBA Management commercial et stratégie e-business, qui nous semblait cohérent avec notre cursus et l'environnement professionnel actuel.


Ensemble, nous avons pu développer de précieuses compétences à travers la réalisation de nombreux projets, au cours desquels le CFA ITIS nous a permis d'acquérir un véritable mindset d'entrepreneuses.


Six ans plus tard... Nous travaillons ensemble et avons le plaisir de transmettre à notre tour notre savoir et expérience auprès des élèves du CFA ITIS, à travers la gestion de leurs projets.

Nous avons vu évoluer l'école comme elle nous a vu évoluer et devenir des professionnelles.

Eva et Karen

@CFA-ITIS-Formation 



@itisformation 

@ItisFormation 

CONSTRUIRE SA RÉUSSITE

CONTACTEZ-NOUS !

46 Boulevard de l'Yerres
91000 Evry-Courcouronnes

 contact@cfa-itis.com
 01 60 79 18 81



 www.itisformation.com