



L'école
plus
que

BUSINESS SCHOOL

Catalogue de programmes 2024 / 2025

 Campus de Rodez

“WHEN
WRITING THE
STORY OF
YOUR LIFE,
DON'T LET
ANYONE ELSE
HOLD
THE PEN.”

DRAKE

* Quand tu écris l'histoire de ta vie, ne laisse personne d'autre tenir le stylo.



BAC +5

**MANAGEUR·SE OPÉRATIONNEL·LE
D'ACTIVITÉS**

Métiers visés

- Manager-se de centre de profit.
- Directeur-riche de business unit.
- Directeur-riche d'agence.
- Entrepreneur-se.
- Chef-fe de projet, manager-se de projet.
- Chef-fe de secteur.
- Directeur-riche régional-e.

Faire carrière dans le déploiement de la stratégie globale de l'entreprise.

OBJECTIFS

Les manager-ses opérationnel-les d'aujourd'hui pilotent et encadrent leur service / département / pôle afin d'assurer la performance et la qualité des activités, tout en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise. Ainsi, elles et ils ont pour mission de traduire et transmettre les décisions stratégiques prises par le top management pour contrôler l'activité et motiver les équipes afin d'optimiser l'organisation du travail, tout en développant les compétences.

La formation « Manager-se opérationnel-le d'activités » prépare les étudiant-es à :

- Piloter les activités de l'unité opérationnelle.
- Piloter la transformation digitale.
- Gérer la veille, la prospective et les relations publiques.
- Manager les ressources humaines et les organisations.

LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme reconnu par l'État.**
- Formation en alternance sur **24 mois.**
- Enseignement **pluridisciplinaire.**

Modalités de la formation



Durée :
24 mois.



Rythme :
1 jour par semaine en formation,
4 jours en entreprise.
Quelques périodes de regroupement.



Lieu :
Rodez.



Rentrée :
octobre

Inscription jusqu'à 15 jours avant la date de rentrée.

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

STRATÉGIE GLOBALE DE L'ENTREPRISE

- Gouvernance et stratégie d'entreprise.
- Gestion d'entreprise.
- Plan d'actions stratégiques.
- Système de management intégré et RSE.
- Stratégie de communication.

PILOTAGE DES ACTIVITÉS DE L'UNITÉ OPÉRATIONNELLE

- Management de projet.
- Stratégie commerciale.
- Management de la performance.
- Management d'unité opérationnelle.
- Management financier.
- Développement d'affaires.

PILOTAGE DE LA TRANSFORMATION DIGITALE

- Culture et stratégie digitale.
- Transformation digitale.
- E-CRM.
- Management de la DSI.
- Droit du numérique.
- Projet création WEB.

VEILLE, PROSPECTIVE ET RELATIONS PUBLIQUES

- Business Intelligence.
- Stratégie de croissance.
- BUSINESS PLAN.
- Droit des contrats commerciaux.
- Gestion des partenariats.
- Intelligence économique et prospective.
- Knowledge management.
- Marketing de l'innovation.

MANAGEMENT DES HOMMES ET DES ORGANISATIONS

- Droit social et du travail.
- Recrutement et stratégie d'entreprise.
- Management des relations sociales et QVT.
- Management et leadership.
- Gestion des hommes et des carrières.
- Digital management.
- Gestion de l'adversité.

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Mémoires : rapport de compétence et mémoire professionnel.
- Projet professionnel : création d'entreprise.
- Anglais.
- BUSINESS GAME.

ÉVALUATION DES APTITUDES ET DES CONNAISSANCES

Évaluations en cours de formation et examens terminaux sur la base d'épreuves individuelles et de travaux de groupe.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Cours en face-à-face pédagogique.
- Cours en visioconférence.
- Cours complémentaires sur plateforme digitale dédiée.



Admission

Prérequis

Être titulaire d'un BAC +3 pour intégrer la première année ou d'un BAC +4 pour intégrer directement la deuxième année. Ou faire preuve d'une expérience professionnelle significative (avis de la commission pédagogique requis).

BAC +3

LICENCE MANAGEMENT DES ACTIVITÉS COMMERCIALES

Diplôme universitaire préparant aux injonctions de management et de gestion.



Métiers visés

- Chef-fe des ventes / de secteur.
- Responsable point de vente.
- Délégué-e commercial-e sédentaire.
- Responsable administratif-ve.
- Animateur-ric commercial-e.

OBJECTIFS

La Licence « Management des activités commerciales » a pour vocation de former des collaborateurs et collaboratrices immédiatement opérationnel-les, capables d'évoluer vers des fonctions de management et de gestion.

La formation prépare les étudiant-es à :

- Acquérir une première expérience d'organisation et de gestion d'une entreprise ou d'un centre de profit.
- Savoir analyser une entreprise et son environnement socio-économique, juridique et technologique.
- Être capable d'analyser la situation organisationnelle, commerciale et financière d'une entreprise ou d'un centre de profit.
- Être capable d'animer, de motiver, de former et de diriger une équipe.
- Savoir communiquer en utilisant en particulier les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme universitaire reconnu par l'État.**
- **Formation en alternance** sur 12 mois.
- En partenariat avec l'Université Bretagne Sud, **1^{er} université de France pour l'insertion professionnelle.**
- Mise en place d'un projet en grandeur réelle.
- **Taux d'insertion professionnelle** à 6 mois : 66%.

Modalités de la formation



Durée :
12 mois.



Rythme :
1 jour par semaine en formation,
4 jours en entreprise.
Quelques périodes de regroupement.



Lieu :
Rodez.



Rentrée :
septembre
Inscription jusqu'à 15 jours avant la date de rentrée.

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

Travaux dirigés, études de cas & mises en situation.

GESTION

- Environnement juridique social & commercial.
- Stratégie d'entreprise.
- Comptabilité & contrôle de gestion.
- Gestion informatisée & e-commerce.
- Management & conduite de projets commerciaux.
- Gestion de la qualité.

COMMERCE

- Marketing opérationnel.
- Communication commerciale.
- Gestion de la clientèle.
- Négociation commerciale achat vente.
- Anglais commercial.

MANAGEMENT

- Gestion des ressources humaines.
- Stratégies commerciales.
- Organisation & efficacité commerciales.
- Management de la force de vente.
- Communication interpersonnelle.

PROJET TUTORÉ

Préparation & accompagnement au projet.

MÉMOIRE

Préparation & accompagnement au mémoire.

ÉVALUATION DES APTITUDES ET DES CONNAISSANCES

Contrôle continu et examens terminaux sur la base d'épreuves individuelles et de travaux de groupe.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Cours en face-à-face pédagogique.
- Cours en visioconférence.
- Cours complémentaires sur plateforme digitale dédiée.



★ ★ ★



★ ★ ★



Admission

Prérequis

Être titulaire d'un BAC + 2 ou 120 ECTS : L2 (AES, droit, gestion, économie), BTS NDRC, BTS MCO, BTS Commerce international...

BAC +3

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Faites la différence en vous spécialisant **en vente et négociation**.
Une formation qui prépare au métier de négociateur-riche B to B.

OBJECTIFS

Le métier de Responsable du Développement des Affaires est un métier en tension. Selon les DCF (Dirigeants Commerciaux de France), il manque 200 000 commerciales et commerciaux en France. En période de crise économique, la fonction est cruciale pour assurer la survie des entreprises. En période de croissance elle l'est tout autant pour répondre aux besoins des entreprises et accompagner cette croissance.

Le BAC + 3 « Responsable du développement des affaires » permet d'acquérir l'ensemble des compétences pour mener en autonomie des négociations complexes auprès d'une clientèle professionnelle.

LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme reconnu par l'État.**
- Formation en **alternance sur 12 mois.**
- **10e au classement eduniversal.**
- **Taux d'insertion professionnelle** à 6 mois : 83%.

Métiers visés

- Ingénieur-e commercial-e.
- Technico-commercial-e.
- Responsable grands comptes.
- Responsable commercial-e.
- Chargé-e d'affaires.



Modalités de la formation



Durée :
12 mois.



Rythme :
1 jour par semaine en formation,
4 jours en entreprise.
Quelques périodes de regroupement.



Lieu :
Rodez.



Rentrée :
septembre

Inscription jusqu'à 15 jours avant la date de rentrée.

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

Travaux dirigés, études de cas & mises en situation.

EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Techniques de négociation.
- Négociation complexe & raisonnée.
- Négociation grands comptes.
- Propositions commerciales.
- Techniques d'achat.
- Téléphone commercial.
- Marketing direct.
- E-marketing.
- Organisation commerciale.

ÉCONOMIE & MANAGEMENT COMMERCIAL

- Marketing stratégique.
- Management stratégique d'entreprise.
- Gestion & finance.
- Droit des affaires.
- Management commercial.
- Commerce international.
- Informatique bureautique.
- Anglais.

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Savoir-être professionnel.
- Constitution & dynamique de groupes.
- Communication orale & écrite.
- Géopolitique.
- Techniques de scène & savoir « pitcher ».
- Responsabilité sociétale & environnementale des entreprises (RSE).

ÉVALUATION DES APTITUDES ET DES CONNAISSANCES

Contrôle continu et examens terminaux sur la base d'épreuves individuelles et de travaux de groupe.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Cours en face-à-face pédagogique.
- Cours en visioconférence.
- Cours complémentaires sur plateforme digitale dédiée.



TAUX DE RÉUSSITE



TAUX DE SATISFACTION



Admission

Prérequis

Être titulaire d'un BAC + 2 ou 120 ECTS : L2 (AES, droit, gestion, économie), BTS NRC, BTS MUC, BTS Commerce international...

BAC +3

RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

Le ou la responsable d'établissement touristique gère une structure qui propose des séjours d'au moins une nuit, avec un hébergement et des services associés.

OBJECTIFS

Le ou la responsable d'établissement touristique organise l'accueil de la clientèle et gère les services d'hébergement, de réception et d'entretien-maintenance.

En fonction de l'établissement et de ses prestations, il ou elle gère les services de restauration, de bar, d'animation et autres services proposés à la clientèle, par exemple des espaces bien-être, des boutiques, etc.

Il ou elle anticipe les besoins, s'assure de la mise en place, de la qualité et de l'attractivité des prestations dans le respect de la promesse faite à la clientèle. Il ou elle analyse les taux de satisfaction et les indicateurs de performance et met en place des actions pour optimiser le fonctionnement des services.

Le ou la responsable d'établissement touristique gère le personnel de l'établissement (permanent-es, saisonnier-ères ou intermittent-es) dans le cadre légal et conventionnel. Le plan d'embauche, l'organisation des recrutements, l'élaboration ou la validation des plannings des services et la gestion administrative du personnel font partie de ses tâches. Elle ou il donne des objectifs et contrôle la réalisation et la qualité du travail. Le ou la responsable d'établissement touristique manage les équipes pour les motiver, les fidéliser et créer une dynamique.

Le ou la responsable d'établissement touristique est garant-e de la sécurité des biens, de la clientèle et du personnel. Il ou elle s'assure du bon état de l'établissement et du respect des règles d'hygiène et de sécurité et doit faire face à toutes les situations de crises et aux urgences.

LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme reconnu par l'État.**
- **Formation en alternance** sur 12 mois.
- **Opérationnalité grandissante.**
- **Voyage d'immersion professionnelle à La Réunion.**

*Sous réserve de validation de financements par les OPCO.

Le ou la responsable d'établissement touristique développe la promotion de l'établissement, participe à la commercialisation multicanale de l'établissement, assure une veille marketing pour proposer des offres attractives, voire innovantes, et peut intervenir sur la gestion des ventes *via* les agences en ligne.

Le ou la responsable d'établissement touristique prépare, adapte ou négocie le budget prévisionnel. Au quotidien, il ou elle suit les dépenses et les ventes, reporte les données sur des tableaux de bord et analyse les résultats et les indicateurs

Dans le cadre de sa délégation, le ou la responsable d'établissement touristique représente l'entreprise et travaille en autonomie. Il ou elle travaille en général les week-ends et les jours fériés et peut travailler en soirée.

Le ou la responsable d'établissement touristique peut utiliser l'anglais au niveau B2 du CECRL.

Métiers visés

- Responsable de structure d'hébergement touristique.
- Exploitant-e de structure d'hébergement touristique.
- Gérant-e de structure d'hébergement touristique.
- Gestionnaire de structure d'hébergement touristique.
- Directeur-riche de structure d'hébergement touristique.
- Directeur-riche de village de vacances.
- Directeur-riche de club de vacances / d'hôtel club.
- Directeur-riche de résidence de tourisme.
- Directeur-riche de camping.
- Directeur-riche d'hôtellerie de plein air.
- Directeur-riche de parc résidentiel de loisirs.
- Directeur-riche d'hôtel / d'hôtel-restaurant.
- Directeur-riche d'auberge de jeunesse.
- Directeur-riche d'hôtel.
- Directeur-riche de village de gîtes.
- Directeur-riche d'hébergement collectif.
- Directeur-riche de centre de vacances.
- Gardien-ne / gérant-e de refuge de montagne.
- Directeur-riche hôtelier-ère de résidence sénior.
- Adjoint-e de direction d'établissement touristique.



Modalités de la formation



Durée :
12 ou 18 mois.



Rythme :
1 jour par semaine en formation,
4 jours en entreprise.
Quelques périodes de regroupement.



Lieu :
Rodez.



Retrécie :
mars.
Inscription jusqu'à 15 jours avant la date de rentrée.



CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

PILOTER ET OPTIMISER LES SERVICES D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE DANS UNE DÉMARCHE QUALITÉ

- Organiser le service hébergement et optimiser son fonctionnement.
- Organiser le service réception et optimiser son fonctionnement.
- Organiser le service entretien maintenance et optimiser son fonctionnement.
- Organiser le service restauration bar et optimiser son fonctionnement.
- Organiser le service animation, optimiser son fonctionnement et développer l'ancrage local.

MANAGER LE PERSONNEL D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

- Recruter les équipes d'un établissement touristique en français et en anglais.
- Manager les équipes d'un établissement touristique.
- Assurer la gestion administrative des ressources humaines d'un établissement touristique.

COMMERCIALISER LES OFFRES D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE AVEC UNE DÉMARCHE MULTICANALE

- Développer et optimiser la commercialisation des offres d'un établissement touristique.
- Promouvoir un établissement touristique et ses offres en français et en anglais.

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE D'EXPLOITATION ET PRÉVOIR LES INVESTISSEMENTS D'UN ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE

- Gérer le budget d'exploitation et sécuriser la rentabilité d'un établissement touristique.
- Prévoir les investissements d'un établissement touristique et leur financement.

ÉVALUATION DES APTITUDES ET DES CONNAISSANCES

Contrôle continu et examens terminaux sur la base d'épreuves individuelles et de travaux de groupe.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Cours en face-à-face pédagogique.
- Cours en visioconférence.
- Cours complémentaires sur plateforme digitale dédiée.

Admission

Prérequis

Être titulaire d'un BAC +2 (ou 120 ECTS) ou faire preuve d'une expérience professionnelle significative (avis de la commission pédagogique requis).

Le contrat d'apprentissage

Votre entreprise a tout à y gagner !



DES PRIMES
CUMULABLES



UNE RÉGLEMENTATION
AVANTAGEUSE



UN CONTRAT
très économique





Des salaires réduits : de 27% à 100% du smic.
Le salaire net est égal au salaire brut jusqu'à 78% du SMIC.

La rémunération de l'apprenti-e n'est pas assujettie à la CSG et à la CRDS, **les cotisations patronales et salariales dues au titre des assurances sociales sont totalement exonérées** ainsi que les cotisations salariales d'assurance chômage.

**L'AIDE UNIQUE
 AUX EMPLOYEUR-SES D'APPRENTI-ES**
 (sous conditions) :

6 000 €
 pour la 1^{ère} année d'exécution du contrat.

Aide à l'embauche d'un-e apprenti-e reconnu-e travailleur ou travailleuse handicapé-e : **le montant maximum de l'aide est de 3000 €.**

Le ou la salarié-e ne compte pas dans l'effectif de l'entreprise pendant toute la durée du contrat d'apprentissage.

Aucune prime de précarité à verser en fin de contrat.

Rémunération brute contrat d'apprentissage*

ÂGE	1 ^{ère} année		2 ^{ème} année		3 ^{ème} année (hors redoublement)	
	% du SMIC	valeur	% du SMIC	valeur	% du SMIC	valeur
- de 18 ans	27%	477,07 €	39%	689,10€	55%	971,80 €
de 18 à 20 ans	43%	759,77 €	51%	901,13 €	67%	1 183,83 €
de 21 à 25 ans	53%	936,47 €	61%	1 077,82 €	78%	1 378,20 €
26 ans et +	100%	1 766,92 €	100%	1 766,92 €	100%	1 766,92 €

*Sur base du SMIC au 01/01/2024 de 1 766,92€ pour 35 heures hebdomadaires.
 Le salaire minimum conventionnel peut être appliqué en fonction de la convention collective de l'entreprise.

Si vous n'êtes pas éligible au contrat d'apprentissage, nos formations sont aussi accessibles par le contrat de professionnalisation, le dispositif PRO-A ou le financement personnel. Contactez-nous pour vérifier votre éligibilité !

POURQUOI CHOISIR TETRANERGY BUSINESS SCHOOL ?



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

NOS SPÉCIALITÉS :

Commerce - Management - Gestion - Digital
Tourisme - Immobilier - Santé



À Rodez, une offre
de formations allant
DU BAC +3 AU

BAC +5



87%

DE RÉUSSITE
aux examens



PLUS DE 1 000

étudiant-es par an
en alternance



+ de
35 ans

D'EXPERTISE
au service
des compétences
des entreprises



4 CAMPUS
PERMANENTS

Saint-Denis
Le Port
Saint-Pierre
Rodez



DES
équipes

dédiées, pour mieux
vous accompagner
et vous mettre en
relation avec des
entreprises

+ de **70** formateurs
et formatrices

professionnel-les
et expérimenté-es

TOUS NOS PROGRAMMES
SONT ACCESSIBLES

aux personnes en
situation de handicap

VOS PETITS +



Un vrai réseau social interne, où interagissent étudiant-es, formateur-rices et équipes Tetraenergy.



Un outil d'entraînement pour se perfectionner en orthographe et expression.



Une application innovante de mise en relation des candidat-es et employeur-euses.



Un accès gratuit à la plateforme n°1 du covoiturage.



Une mise à disposition gratuite, de protections hygiéniques bio.

Et aussi :

- Un BDE engagé dans des actions sociétales, solidaires et dans l'animation de la vie étudiante.
- Un engagement pour défendre l'égalité femme - homme.
- Une forte démarche inclusion.

Notes :

A series of horizontal dotted lines for writing notes.

Notes :

A series of horizontal dotted lines for writing notes.

**“WATER
NO GET
ENEMY.”**

FELA KUTI

*L'eau n'a pas d'ennemi.e.

CONTACT

Aveyron

Campus de Rodez
200 rue Pierre Carrère, 12000 RODEZ
05 54 54 24 50



recrutement@tetranergy.com

tetranergy.com

