



L'école  
plus  
que

# BUSINESS SCHOOL

Catalogue de programmes 2025 / 2026

 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 DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL

**Deviens manager·se du développement d'entreprise et commercial : propulse ton avenir !**

Tu as l'ambition de devenir un·e stratège et d'aider les entreprises à grandir ? Ce programme est ta voie pour maîtriser les techniques qui font la différence dans la croissance d'une entreprise. En devenant un·e manager·se du développement d'entreprise et commercial, tu seras prête à relever les défis des marchés actuels.

### Métiers visés

- Business developer.
- Responsable du développement commercial.
- Directeur·rice commercial·e.
- Responsable des partenariats.
- Consultant·e en stratégie.
- Entrepreneur·se.

### OBJECTIFS

Le parcours te prépare à :

- Concevoir et mettre en œuvre des stratégies de développement pour booster la croissance d'une entreprise ;
- Analyser les opportunités de marché et piloter des projets d'expansion commerciale ;
- Développer des partenariats stratégiques et gérer des relations clientèle de haut niveau ;
- Optimiser les performances commerciales avec des plans d'action efficaces ;
- Superviser et manager des équipes pour atteindre des objectifs ambitieux.

### COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI

- Leadership et gestion d'équipe : tu apprendras à inspirer et diriger des équipes vers des objectifs de développement ambitieux.
- Esprit d'analyse : développer des stratégies en se basant sur l'analyse des données et des performances de marché.
- Capacité à innover : savoir s'adapter aux évolutions rapides du marché, notamment avec des outils marketing, et proposer des solutions créatives.
- Négociation et gestion des relations : maîtriser l'art de la négociation avec les partenaires commerciaux et la clientèle.
- Esprit entrepreneurial : comprendre le fonctionnement global d'une entreprise pour en optimiser la croissance.

### LES + DE LA FORMATION

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

# Modalités de la formation



**Durée :**  
24 mois.



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



**Lieu :**  
Rodez.



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

## CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

### ÉLABORER LA STRATÉGIE GÉNÉRALE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

- Analyse stratégique : identifier les opportunités et menaces, évaluer les forces et faiblesses de l'entreprise.
- Vision et objectifs : définir une vision stratégique en intégrant les enjeux RSE et fixer des objectifs clairs pour garantir l'adhésion.
- Plans d'action : élaborer des plans d'action détaillés et accompagner leur mise en œuvre tout en évaluant la performance pour ajuster la stratégie.

### PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

- Gestion financière : élaborer des prévisions budgétaires et des analyses de rentabilité tout en assurant la conformité juridique.
- Gestion des ressources humaines : encadrer le recrutement, la rémunération et la formation, et piloter les services généraux.
- Transformations RSE : diriger les transformations en intégrant une démarche d'amélioration continue.

### CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Veille stratégique : utiliser des technologies intelligentes pour identifier des opportunités d'innovation.
- Analyse de marché : diagnostiquer la concurrence et élaborer une stratégie commerciale alignée avec les orientations de la direction.
- Gestion des ressources : identifier et négocier les ressources nécessaires à la mise en œuvre de la stratégie tout en respectant le budget.

### SUPERVISER LA MISE EN ŒUVRE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Politique commerciale : développer une stratégie de satisfaction clientèle axée sur l'excellence du service et la RSE.
- Évaluation des performances : mesurer la performance des équipes commerciales à l'aide d'indicateurs et piloter l'amélioration continue.

### MANAGER UNE ÉQUIPE

- Planification : établir des feuilles de route pour une répartition équitable de la charge de travail.
- Optimisation des pratiques : élaborer des procédures opérationnelles et évaluer les performances individuelles et collectives.
- Cohésion d'équipe : développer un environnement de travail inclusif, définir des objectifs mobilisateurs, et soutenir le développement des compétences des collaborateurs.

### COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI

- Leadership et gestion d'équipe : tu apprendras à inspirer et diriger des équipes vers des objectifs de développement ambitieux.
- Esprit d'analyse : développer des stratégies en se basant sur l'analyse des données et des performances de marché.
- Capacité à innover : savoir s'adapter aux évolutions rapides du marché et proposer des solutions créatives.
- Négociation et gestion des relations : maîtriser l'art de la négociation avec les partenaires commerciaux et la clientèle.
- Esprit entrepreneurial : comprendre le fonctionnement global d'une entreprise pour en optimiser la croissance.

### 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

## BUSINESS DEVELOPER

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 Business Developer 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 « Business developer » permet d'acquérir l'ensemble des compétences pour mener en autonomie des négociations complexes auprès d'une clientèle professionnelle.

### Métiers visés

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

### LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme reconnu par l'État.**
- Formation en **alternance sur 12 mois.**
- **10e au classement eduniversal.**
- Taux de réussite : **82%**.
- Taux de satisfaction : **98%**.
- Insertion professionnelle (à 6 mois) : **63%**.



# Modalités de la formation



**Durée :**  
12 mois.



**Rythme :**  
1 jour par semaine en  
formation,  
4 jours par semaine  
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.



## Admission

Prérequis

Être titulaire d'un BAC +2 : 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.

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.

### LES + DE LA FORMATION

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

### 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'hostel.
- 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.

\*Voir modalités avec le campus.  
Sous réserve de validation de financement par les OPCO.



## Modalités de la formation



**Durée :**  
12 à 18 mois.



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



**Lieu :**  
Rodez.



**Rentrée :**  
Mars et septembre.  
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).



# BAC +3

## CHARGÉ·E DE DEVELOPPEMENT SOCIAL ET PAIE

### OBJECTIFS

Le ou la chargé·e de développement social et paie est garant·e du respect du règlementaire et de la législation sociale en vigueur.

Il ou elle doit être en mesure de proposer des solutions ou du conseil à sa clientèle interne ou externe, par le biais de plans d'actions, permettant une prise de décision éclairée.

En tant que référent·e, le ou la chargé·e de développement social et paie optimise la gestion de la paie au sein du service, dans un contexte de transformation digitale, en formalisant les règles de gestion et en sécurisant tous les éléments fixes et variables de paie.

Il ou elle traduit, auprès du service, les différents changements politiques et sociaux, en menant des projets d'équipe en mode collaboratif/agile, en menant une veille continue et en favorisant l'intégration des nouveaux et nouvelles collaborateur·rices.

### LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme reconnu par l'État.**
- Formation **en alternance sur 12 mois.**
- Ouverture à l'international.

### Métiers visés

- Responsable service paie et social.
- Responsable portefeuille social et paie.
- Référent·e paie.
- Collaborateur·rice confirmé·e sociale et paie.
- Chargé·e de portefeuille social.
- Manager du service paie.
- Responsable du service paie.





# Modalités de la formation



**Durée :**  
12 mois.



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



**Lieu :**  
Rodez.



**Rentrée :**  
septembre.

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

## CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

### BLOC 1 : GARANTIR LA CONFORMITÉ DE LA GESTION SOCIALE ET PAIE

- Construire la veille juridique et sociale, rédiger les procédures de gestion des dossiers salarié-es, paie et déclaration sociale.
- Harmoniser des procédures applicables par l'ensemble des gestionnaires de paie sur le traitement des variables de paie.
- Réaliser des audits.
- Définir et chiffrer les risques induits.
- Rédiger les rapports d'audit.

### BLOC 2 : CONSEIL EN PILOTAGE SOCIAL DE L'ENTREPRISE

- Assurer une relation clientèle de confiance au quotidien.
- Répondre aux problématiques de la clientèle :
  - Conseil structure;
  - Conseil juridique;
  - Conseil en politiques de rémunération;
  - Conseil en dialogue social;
  - Conseil en digitalisation et sécurité des données.
- Rédiger des rapports de conseil.
- Gérer des litiges courants.

### BLOC 3 : ORGANISER ET PILOTER DES PROJETS INTERNES ET EXTERNES DU SERVICE

- Support technique d'équipe.
- Communication et formation des collaborateur-rices sur l'actualité sociale.
- Pilotage de projet (rédaction et suivi).
- Résolution de problèmes courants

relationnels ou techniques.

- Piloter une démarche d'amélioration continue en mettant en place des indicateurs.
- Suivi de la charge de travail à l'aide de tableaux de bord.
- Intégration des nouveaux dossiers.
- Maîtrise du logiciel et formation de l'équipe.
- Fonction tutorale pour les nouveaux et nouvelles collaborateur-rices et apprenti-es.
- Digitalisation des éléments variables de paie et du dossier individuel du/de la salarié-e.

## LES MODALITÉS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

- Rapport d'audit social.
- Note de synthèse de conseil.
- Dossier de veille et déploiement.
- Charge de travail et tableau de bord.
- Projet de solution digitale.
- Évaluation des compétences en situation de travail.
- Contrôle continu.
- Grand oral final.

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Enseignements par des professionnel·les.
- Mises en situation / Utilisations de cas réels.
- Rappel des compétences prérequis à la troisième année en début de cursus.



## Admission

### Prérequis

Le/la candidat-e doit être titulaire d'un diplôme BAC +2 ou d'une certification professionnelle de niveau 5 dans le domaine (RH, droit social et droit du travail, bureautique, administration du personnel, fondamentaux de la gestion de paie).



# BAC +3

## RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

### OBJECTIFS

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le ou la responsable de la stratégie commerciale endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son métier dépend également en grande partie du secteur d'activité, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Cette activité professionnelle peut s'exercer dans tous les secteurs ayant besoin de développer la vente de produits et services (Ex. : Alimentaire, automobile, sport et loisirs, information et communication, électroménager, transport/logistique, industrie de santé, ressources humaines, etc.).



### LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme reconnu par l'État.**
- Formation en **alternance sur 12 mois.**

### Métiers visés

- Responsable de la stratégie commerciale.
- Responsable du développement commercial.
- Business developer.
- Responsable commercial.e.
- Responsable e-commerce.
- Responsable commerce international.
- Responsable du développement.



# Modalités de la formation



**Durée :**  
12 mois.



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



**Lieu :**  
Rodez.



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

## CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

### BLOC 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise.
- Définir les objectifs commerciaux pour développer l'activité de l'entreprise
- Élaborer le plan d'actions commerciales.
- Mettre en oeuvre le plan d'actions commerciales dans le cadre d'une stratégie omnicanale et d'une démarche RSE.
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise.
- Contrôler et adapter le plan d'actions commerciales.

### BLOC 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Définir la stratégie commerciale.
- Intégrer les typologies de clientèles dans la stratégie commerciale.
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale omnicanale.
- Construire une proposition commerciale sur mesure.
- Développer la stratégie de prospection omnicanale.
- Construire une stratégie de négociation commerciale.
- Développer le portefeuille clientèle en créant une base de données.
- Implémenter une stratégie de fidélisation de la clientèle.
- Développer une stratégie de relation clientèle personnalisée.
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant.

### BLOC 3 : Manager une équipe commerciale

- Déterminer le profil de l'équipe commerciale en identifiant les besoins en compétences.
- Composer l'équipe commerciale par le

recrutement et la formation.

- Piloter le processus commercial par les outils de visualisation.
- Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale.
- Mettre en place des stratégies pour développer les compétences individuelles et collectives.
- Coordonner les opérations commerciales de son équipe.
- Évaluer les performances commerciales de manière individuelle et collective.
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale.

## COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Savoir-être.
- Communication et expression orale.
- Anglais business.
- Digital.
- Entrepreneuriat.

## LES MODALITÉS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

- 3 types d'évaluations au cours de l'année :
  - Évaluation en contrôle continu par l'appréciation des compétences/ connaissances pour chaque épreuve par le formateur ou la formatrice à l'écrit et à l'oral;
  - Évaluations professionnelles (métier et comportementales) par le maître ou la maîtresse d'apprentissage;
  - Auto-évaluation (métier et comportementales) par l'apprenant.e au cours de la formation.
- Un dossier de préparation pour le grand oral.
- Le passage devant un jury lors du grand oral. Cet oral valide les compétences par bloc.



## Admission

### Prérequis

Le ou la candidat.e doit être titulaire d'un diplôme BAC +2 ou d'une certification professionnelle de niveau 5 validée.

Sur dérogation, la certification est également ouverte :

- Aux candidat-es de niveau BAC +2 si la moyenne générale obtenue à l'examen est supérieure à 8/20
  - Aux candidat-es titulaires du bac et justifiant de 3 années d'expériences professionnelles dans le secteur
  - Aux candidat-es ayant validé une 2e année de licence
- Toutes les candidatures font l'objet d'un entretien individuel de motivation.



# BACHELOR

## BANQUE & ASSURANCE

Le bachelor Banque Assurance est une formation professionnelle qui vous permettra d'intégrer des fonctions commerciales et de conseil auprès de la clientèle des établissements financiers ou de crédit. Cette formation vise l'opérationnalité professionnelle en incluant des mises en situation et des exercices pratiques pour faciliter l'appropriation des connaissances. Les méthodes pédagogiques sont innovantes et le programme comprend un projet professionnel pour développer l'aptitude à la synthèse.

### OBJECTIFS

- . Acquérir des techniques bancaires liées au marché des particulier·ères.
- . Acquérir une solide culture économique, juridique et fiscale.
- . Développer son potentiel dans le domaine comportemental et commercial.
- . Maîtriser les outils digitaux utilisés dans le secteur banque & assurance.



### LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme reconnu par l'État.**
- Formation **en alternance sur 12 mois.**
- Enseignement pluridisciplinaire.



## Métiers visés

- Chargé·e de clientèle particulier·ères.



# Modalités de la formation



**Durée :**  
12 mois.



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



**Lieu :**  
Rodez.



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

## CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

### BLOC 1 : Développer la relation clientèle dans un environnement bancaire omnicanal.

- Prendre en charge la demande de la clientèle et gérer la relation clientèle dans un environnement omnicanal.
- Pratiquer un conseil à la clientèle en termes de produits et de services.
- Intégrer les étapes d'un entretien clientèle.
- Pratiquer l'approche globale lors d'un entretien clientèle.
- Fidéliser la clientèle en traitant les réclamations.

### Bloc 2 : Construire et proposer des solutions de banque assurance adaptées aux besoins de la clientèle particulier-ères.

- Agir face aux événements de la vie du client ou de la cliente : organisation matrimoniale, fiscalité, transmission.
- Formaliser l'entrée en relation et proposer les produits, services et solutions en fonction de l'intérêt du client ou de la cliente et des besoins identifiés.
- Proposer les produits d'assurance et de prévoyance en fonction de l'intérêt du client ou de la cliente et des besoins identifiés.
- Proposer les produits d'épargne en fonction de l'intérêt du client ou de la cliente et des besoins identifiés.
- Proposer les solutions de financement en fonction de l'intérêt du client ou de la cliente et des besoins identifiés.

### Bloc 3 : Développer le portefeuille clientèle et gérer les risques bancaires dans un environnement réglementé.

- Pratiquer les missions de conseiller dans l'environnement de la banque.
- Intégrer le cadre réglementaire.
- Piloter les risques opérationnels.
- Développer la clientèle de son portefeuille.

## ÉVALUATION DES APTITUDES ET DES CONNAISSANCES

Évaluations en cours de formation et examens terminaux sur la base d'épreuves individuelles orales et écrites 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'une certification de niveau 5 RNCP ou attester de l'obtention de 120 crédits ECTS.

Accès VAP possible.

# 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) :**

**2 000 € à 5 000 €**  
 pour la 1<sup>ère</sup> 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 6 000 €.**

**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 mensuelle contrat d'apprentissage\*

ÂGE	1 <sup>ère</sup> année		2 <sup>ème</sup> année		3 <sup>ème</sup> année (hors redoublement)	
	% du SMIC	valeur	% du SMIC	valeur	% du SMIC	valeur
- de 18 ans	27%	486,49 €	39%	702,70 €	55%	990,99 €
de 18 à 20 ans	43%	774,77 €	51%	918,92 €	67%	1 207,21 €
de 21 à 25 ans	53%	954,95 €	61%	1 099,10 €	78%	1 405,40 €
26 ans et +	100%	1 801,80 €	100%	1 801,80 €	100%	1 801,80 €

\*Sur base du SMIC au 01/01/2025 de 1 801,80 € 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 NOUS CHOISIR ?

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

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

ACTIONS DE FORMATION  
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

## NOS SPÉCIALITÉS :

Management – Commerce – Gestion – Digital –  
Tourisme – Immobilier – Santé – RSE



Une offre  
de formations  
pour tous niveaux,  
DE BAC À  
**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

# Contacts



## **Rodez**

0554 54 24 50

[recrutementrodez@tetranergy.com](mailto:recrutementrodez@tetranergy.com)

## **La Réunion**

0262 29 26 26

[recrutement@tetranergy.com](mailto:recrutement@tetranergy.com)

---

tetranergy.com

