

CATALOGUE DE PROGRAMMES

 Campus de l'hexagone

2025/2026



L'ÉCOLE
PLUS BUSINESS
QUE SCHOOL

“
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 manageur·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 manageur·se du développement d'entreprise et commercial, tu seras prêt·e 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 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.



Rentrée :
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 collaborateur·rices.

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

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Faites la différence en vous spécialisant **en vente et négociation**.
Une formation qui prépare au métier de négociateur·rice 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.

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%**.

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 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·rice de structure d'hébergement touristique.
- Directeur·rice de village de vacances.
- Directeur·rice de club de vacances / d'hôtel club.
- Directeur·rice de résidence de tourisme.
- Directeur·rice de camping.
- Directeur·rice d'hôtellerie de plein air.
- Directeur·rice de parc résidentiel de loisirs.
- Directeur·rice d'hôtel / d'hôtel-restaurant.
- Directeur·rice d'auberge de jeunesse.
- Directeur·rice d'hostel.
- Directeur·rice de village de gîtes.
- Directeur·rice d'hébergement collectif.
- Directeur·rice de centre de vacances.
- Gardien·ne / gérant·e de refuge de montagne.
- Directeur·rice hôtelier·ère de résidence senior.
- 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.



Lieux :
Paris,
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

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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.).

Métiers visés

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

LES + DE LA FORMATION

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



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 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.

Votre entreprise
a tout à y gagner !

Le contrat d'apprentissage



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^e 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 salari·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 ^e année		2 ^e année		3 ^e 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 ?



■ ■ ■ RÉPUBLIQUE 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
Banque & Assurance

Une offre de formations pour tous niveaux, DE BAC À BAC +5

87% DE RÉUSSITE aux examens

PLUS DE 1 400 étudiant·es par an en alternance

+ de
 35 ans
D'EXPERTISE
au service
des compétences
des entreprises

5 CAMPUS PERMANENTS
Saint-André
Saint-Denis
Le Port
Saint-Pierre
Rodez
1 antenne à Paris

DES équipes

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

+ de 80 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

La Réunion

0262 29 26 26

recrutement@tetranergy.com

tetranergy.com



VERSION 2025 / 2026

L'ÉCOLE
PLUS BUSINESS
QUE SCHOOL