

CATALOGUE DE FORMATIONS

📍 Campus de l'hexagone

2026 / 2027



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.

MASTÈRE

CERTIFICATION PRÉPARÉE : MANAGEUR·SE DU DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET COMMERCIAL RNCP 39354

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 7 (ÉQUIVALENT BAC +5)

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 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

Cette certification professionnelle 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

- **Formation reconnue par l'État.**
- Formation **en alternance sur 24 mois.**
- **Certification accessible par la VAE.**
- 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.



Retrénée :
octobre.

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

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.

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.

Possibilité de validation partielle par bloc de compétences.

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).

VAE : nous consulter.

MASTÈRE

CERTIFICATION PRÉPARÉE : **MANAGEUR·SE DE LA STRATÉGIE DIGITALE MARKETING ET COMMERCIALE** RNCP 41475

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 7 (ÉQUIVALENT BAC +5)

Cette certification répond au bouleversement introduit par le numérique dans les entreprises avec un rapprochement très fort des 3 domaines : commercial, marketing et web.

Les compétences liées à l'IA dans l'ensemble de ces activités deviennent majeures et incontournables et, assurément, les emplois dans le secteur vont exiger de plus en plus une formation pointue en IA.

Métiers visés

- Responsable commercial-e.
- Responsable e-commerce.
- Social media manager.
- Manager de la stratégie digitale.
- Directeur·rice expérience clientèle.
- Manager marketing et/ou commercial-e.
- Responsable site web.
- Digital account manager.
- Chef·fe de projet communication.

OBJECTIFS

Les titulaires de cette certification peuvent exercer aussi bien des métiers à dominante commerciale, marketing ou digitale, sachant que l'approche omnicanale est de mise dans tous les secteurs. Les compétences liées à l'IA dans l'ensemble de ces activités deviennent majeures et incontournables.

Les titulaires peuvent également monter leur propre structure grâce à une formation à l'entrepreneuriat.

À l'issue de cette formation, tu seras capable de :

- Définir et déployer une stratégie marketing et commerciale digitale performante ;
- Piloter le développement business dans une logique omnicanale ;
- Exploiter la data et l'intelligence artificielle pour optimiser les décisions et la performance ;
- Manager des projets digitaux et des équipes ;
- Développer la relation clientèle et accélérer la croissance ;
- Créer et structurer votre propre activité entrepreneuriale.

Une formation stratégique, opérationnelle et tournée vers l'innovation.

LES + DE LA FORMATION

- **Formation reconnue par l'État.**
- Formation **en alternance sur 24 mois.**
- **Certification accessible par la VAE.**
- En partenariat avec **IDELCA Business school.**

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.



Retournée :
octobre.

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

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

BLOC 1 : Audit et conception de la stratégie marketing omnicanale éthique et responsable

- Elaboration de la stratégie marketing omnicanale face aux nouvelles attentes des consommateurs et définition des aires de développement.
- Mise en place d'une stratégie data driven marketing et inbound marketing intégrant le recours à l'IA.
- Mise en place du marketing expérientiel et pilotage d'une stratégie de management de l'expérience clientèle. Intégration de l'IA pour une hyper segmentation et de la réalité virtuelle et augmentée pour enrichir l'expérience vécue.
- Promotion de l'offre : stratégie et plan de communication 360°.
- Elaboration d'une stratégie médias sociaux Social Media Marketing.
- Mise en place d'une stratégie de marketing responsable dans le cadre d'une démarche RSE.

BLOC 2 : Mise en œuvre et pilotage des plans d'actions commerciales on-line et off-line

- Déclinaison des orientations stratégiques en objectifs et plans commerciaux opérationnels omnicanaux.
- Ingénierie commerciale. Mise en œuvre des actions de prospection, de négociation et de fidélisation multicanales avec l'appui de l'IA.
- Pilotage de la performance commerciale.
- Mise en place du social selling.
- Mise en œuvre d'une e-CRM.
- Réalisation de propositions commerciales et conduite de négociation orale/écrite en anglais.

BLOC 3 : Intelligence artificielle et pilotage du projet digital dans les domaines commercial, marketing et communication

- Pilotage du projet digital.
- Création de site, web mastering et mise en œuvre de l'UX design en prenant en compte l'accessibilité numérique des PSH.
- Utilisation responsable de l'IA, ingénierie du prompting et stratégie de contenu.
- Création et utilisation de contenu visuel pour le digital : photos, vidéos, audio, avec ou sans utilisation de l'IA.
- Déploiement du community management en utilisant les stratégies d'influence, tribales et

virales.

- Mise en place du marketing mobile et du M-commerce.
- Vérification du respect du droit du numérique et de la RGPD dans les différentes activités digitales.
- Management de la performance web.
- Pilotage du e-Business.

BLOC 4 : Participation au management stratégique de l'entreprise et entrepreneuriat

- Participation à la stratégie d'entreprise.
- Mise en place de l'intelligence économique et de la veille stratégique.
- Management de la marque et du capital de marque.
- Management de projet complexe en utilisant les approches agiles.
- Contrôle de gestion et réalisation des tableaux de bord pour piloter l'activité.
- Utilisation des notions financières pour diagnostiquer la performance de l'entreprise ou du service.
- Construction d'un business model et réalisation d'un business plan.
- Développement d'une vision prospective et créative.
- Gestion du droit de la marque et des brevets.

BLOC 5 : Leadership et management opérationnel d'une équipe, d'un service dans un contexte inclusif et évolutif

- Prise de décision structurée et management d'équipe.
- Management du changement.
- Gestion des principales relations de droit du travail avec les salariés.
- Management interculturel, management à distance et management des situations de handicap.
- Personal branding : développement de sa marque personnelle.

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 +3 pour intégrer la première année ou d'un BAC +4 pour intégrer directement la deuxième année. L'accès est validé par l'obtention d'une note supérieure à 10 aux entretiens d'admissions organisés en amont.
VAE : nous consulter.



BACHELOR

CERTIFICATION PRÉPARÉE : RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL RNCP 38505

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC +3)

OBJECTIFS

Tu veux booster ta carrière commerciale ? Voici les objectifs clés que tu vas atteindre grâce à la formation Responsable du Développement Commercial (RDC) :

- Participer à l'élaboration de la stratégie opérationnelle de développement commercial et marketing omnicanal d'un domaine d'activité stratégique.
- Concevoir et présenter le plan d'action commercial et marketing de l'activité.
- Optimiser de façon continue le business plan et les éléments de suivi du plan d'action commercial.
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale, RSE et marketing de l'entité d'une entreprise.
- Organiser et planifier l'activité commerciale de l'entité

d'une entreprise.

- Piloter l'activité commerciale.
- Assurer le suivi de la relation clientèle ainsi que le suivi financier de l'activité commerciale.
- Accompagner la gestion des ressources humaines d'une équipe commerciale et en assurer la coordination.
- Collaborer avec une équipe diversifiée en réduisant l'impact environnemental.
- Évaluer en continu l'efficacité de la stratégie marketing digitale fondée sur l'innovation.
- Participer à l'élaboration de nouveaux processus, idées, produits/services en mode agile.

LES + DE LA FORMATION

- Certification professionnelle reconnue par l'État : RNCP 38505.
- Formation en alternance sur 12 mois.
- En partenariat avec ICL (IDRAC), l'école de Business Developers.
- Certification professionnelle accessible par la VAE.
- Taux de réussite : 79%.
- Taux d'insertion pro (à 6 mois) : 100%.



Indicateurs nationaux de performance de la certification : 2021.

Métiers visés

- Responsable du développement commercial.
- Responsable commercial·e / marketing / de comptes / de comptes clés.
- Responsable succès et expérience clientèle.
- Conseiller·ère commercial·e / attaché·e commercial·e.
- Chef·fe de projet commercial.
- Marketing business analytics.
- Développeur·se commercial·e (international / export).

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 : Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise

- Elaborer un diagnostic stratégique.
- Réaliser une cartographie des parties prenantes.
- Définir la stratégie marketing et élaborer son plan d'action.
- Analyser le marché et la concurrence.
- Réaliser une cartographie des parties prenantes.
- Elaborer le plan d'action marketing.

BLOC 2 : Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise

- Réaliser un plan d'action commercial.
- Mesurer la performance commerciale.
- Elaborer un plan de prospection commercial omnicanal.
- Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations de la clientèle.
- Piloter la gestion budgétaire.
- Réussir une négociation.

BLOC 3 : Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise

- Recruter et former une équipe commerciale.
- Animer une équipe commerciale.
- Analyser la performance commerciale.

BLOC 4 : Contribuer à l'innovation d'une entreprise en mode agile

- Value proposition Design : une méthode pour innover.
- Manager et piloter l'innovation.
- Manager les projets en mode agile.
- Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable.
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise.

COMPÉTENCES TRANSVERSALES DE L'EMPLOI

- Anglais professionnel.
- Intelligence artificielle.
- Analyse de données avec Excel.
- Communication en situation professionnelle.

ÉVALUATION DES APTITUDES ET DES CONNAISSANCES

- Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée.
- Projet fil rouge impliquant une entreprise réelle ou fictive.
- Dossiers individuels ou en groupe soutenus individuellement à l'oral.
- Business game.
- Jeux de rôles et étude de cas individuelle.
- Etude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

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



Admission

Prérequis

A l'entrée en formation, le ou la candidat-e doit être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5. Par dérogation, peuvent également être admis les candidat-es ayant validé deux années de formation dans le cadre de diplômes ou titre reconnus par l'Etat (120 ECTS minimum).

BACHELOR

CERTIFICATION PRÉPARÉE : **RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES** RNCP 38602

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC +3)

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.

Ce BACHELOR « 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

- **Formation reconnue reconnu par l'État.**
- Formation en **alternance sur 12 mois**.
- **Certification accessible par la VAE.**
- **10e au classement eduniversal.**
- Taux de réussite : **100%.***
- Taux de satisfaction : **81%.***
- Taux d'insertion pro (à 6 mois) : **100%.***

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...
VAE : nous consulter.

BACHELOR

CERTIFICATION PRÉPARÉE : **RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT TOURISTIQUE** **RNCP 42020**

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC +3)

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

Ce BACHELORTOURISME vise à former des professionnels capables de gérer efficacement tous les aspects d'un établissement touristique. Voici un résumé des principaux objectifs de ce programme :

Gestion des services : organiser l'accueil de la clientèle et superviser les services d'hébergement, de réception, et d'entretien. Selon l'établissement, superviser également les services de restauration, de bar, d'animation, et autres prestations.

Satisfaction clientèle : anticiper les besoins des client·es, assurer la qualité et l'attractivité des prestations, et analyser les taux de satisfaction pour optimiser les services.

Gestion du personnel : gérer le personnel de l'établissement, incluant les recrutements, l'organisation des plannings, et la gestion administrative. Motiver, fidéliser, et manager les équipes pour créer une dynamique positive.

Sécurité : garantir la sécurité des biens, de la clientèle, et du personnel en assurant le respect des règles d'hygiène et de sécurité et en gérant les situations de crise et d'urgence.

Promotion et commercialisation : développer la promotion de l'établissement, participer à la commercialisation multicanale, assurer une veille marketing, et gérer les ventes via les agences en ligne.

Gestion financière : préparer, adapter, ou négocier le budget prévisionnel, suivre les dépenses et les ventes, et analyser les résultats et les indicateurs.

Autonomie et représentation : représenter l'entreprise, travailler en autonomie, y compris les week-ends, les jours fériés, et en soirée. Maîtriser l'anglais au niveau B2 du CECRL pour communiquer efficacement.

LES + DE LA FORMATION

- **Formation reconnue reconnu par l'État.**
- **Opérationnalité grandissante.**
- **Certification accessible par la VAE.**
- **Voyage** d'immersion professionnelle prévu*.
- Taux de réussite : **89%.****
- Taux de satisfaction : **88%.****
- Taux d'insertion pro (à 6 mois) : **56%.****

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 sénior.
- Adjoint·e de direction d'établissement touristique.

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

**Source : année 2024 - 2025

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
et Rodez.



Rentrée :
avril 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).
VAE : nous consulter.

BACHELOR

CERTIFICATION PRÉPARÉE : RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND RNCP 38666

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC +3)

Deviens un·e acteur·rice clé·e du développement commercial !

OBJECTIFS

Notre BACHELOR te prépare, en un an, à devenir « Responsable d'établissement marchand » te prépare à devenir un·e professionnel·le polyvalent·e, capable de concevoir et de mettre en œuvre des stratégies de management commercial efficaces. Tu développeras les compétences nécessaires pour analyser les marchés, piloter des projets commerciaux, et dynamiser les ventes, tout en renforçant ta capacité à innover et à t'adapter aux évolutions du marché.

LES + DE LA FORMATION

- **Formation reconnue par l'État.**
- Formation en **alternance sur 12 mois.**
- **Ouverture à l'international.**
- **Certification accessible par la VAE.**

Métiers visés

- Gérant·e de magasin.
- Directeur·rice / responsable de boutique.
- Directeur·rice de grande surface ou supermarché.
- Directeur·rice de supermarché de proximité.
- Responsable de surface de vente.
- Responsable / animateur·rice de réseau.
- Responsable de département.
- Responsable e-commerce.
- Gestionnaire de centre de profit.



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 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

- Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand.
- Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand.
- Bâtir et développer l'expérience clientèle.

BLOC 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne.
- Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand.
- Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives.

BLOC 3 : Manager les salarié-es de l'établissement marchand

- Piloter les processus de recrutement et d'intégration des salarié-es de l'établissement marchand.
- Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salarié-es de l'établissement marchand.
- Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes.
- Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand.

ÉVALUATIONS 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 diplôme ou Titre de niveau 5 (BAC +2) ou de 120 crédits ECTS ou de niveau 4 (BAC) avec 3 ans d'expériences professionnelles (avis de la commission pédagogique requis, VAP obligatoire).
VAE : nous consulter.



BACHELOR

CERTIFICATION PRÉPARÉE : **OFFICE MANAGER** **RNCP 41308**

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC +3)

OBJECTIFS

Un métier polyvalent, évolutif et recherché, idéal si tu veux un rôle central avec de vraies responsabilités dès le début de ta carrière :

- Assurer le bon fonctionnement quotidien de l'entreprise en pilotant l'organisation administrative (plannings, agendas, communication interne, accueil) ;
- Garantir un environnement de travail efficace en gérant les équipements, les espaces et les ressources nécessaires à la performance des équipes ;
- Structurer et optimiser les relations avec les prestataires et partenaires afin de sécuriser et améliorer les collaborations ;
- Suivre et contrôler les flux financiers (facturation, paiements) pour contribuer à la bonne gestion de l'activité ;
- Participer à la construction et au pilotage du budget afin d'accompagner les décisions stratégiques ;
- Gérer l'administration du personnel dans le respect du cadre légal et des obligations réglementaires ;
- Contribuer au recrutement et à l'intégration des collaborateur·rices en favorisant une démarche inclusive ;
- Animer, coordonner et engager les équipes au quotidien pour renforcer la dynamique collective ;
- Déployer des actions de communication interne et externe pour valoriser l'organisation et fluidifier l'information ;
- Piloter des projets et accompagner les transformations de l'entreprise dans un environnement en constante évolution.

Métiers visés

- Office manager.
- Responsable administratif·ve et financier.
- Chargé·e de gestion.
- Attaché·e de direction.
- Gestionnaire de bureau.
- Assitant·e de direction.

LES + DE LA FORMATION

- **Diplôme reconnu par l'État.**
- Formation en **alternance sur 12 mois.**
- En partenariat avec **HAUTES ETUDES APPLIQUEES DU DROIT (HEAD).**
- **Certification accessible par la VAE.**



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 l'organisation administrative et la logistique des services généraux

- Organiser et/ou ajuster les plannings et les déplacements des équipes et dirigeant-es selon les priorités et les contraintes.
- Gérer le système d'accueil (client-es, fournisseur-es, autres).
- Conduire les appels téléphoniques entrants et sortants, le courrier postale et électronique pour fluidifier la transmission des informations.
- Gérer les moyens généraux dans une optique d'efficacité et de fonctionnalité.
- Sélectionner ou renouveler les prestataires en rédigeant un cahier des charges et/ou en lançant des appels d'offres dans une réflexion économique, environnementale et RSE.
- Assurer le suivi des relations contractuelles avec les prestataires en s'appuyant sur une lecture juridique et économique.

BLOC 2 : Coordonner la gestion budgétaire et financière de la structure

- Assurer le traitement et le suivi des factures des fournisseur-es et des prestataires selon le budget établi.
- Assurer l'interface entre la comptabilité et les interlocuteur-rices internes et externes dans un objectif de transmission de données administratives, financières et fiscales.
- Participer à l'élaboration des budgets prévisionnels.
- Assurer le suivi et le contrôle des budgets en avec le service comptabilité et être en mesure de réaliser un reporting financier auprès de la direction.

BLOC 3 : Contribuer à la gestion et au développement des RH dans une structure

- Accompagner les entrées et les sorties des collaborateur-rices (respect des formalités administratives).
- Assurer la gestion quotidienne du personnel (congés, absences, visites médicales, avantages...) dans le respect de la réglementation sociale et la convention collective.
- Mettre en œuvre les différentes étapes du processus d'embauche des équipes en lien avec la direction.
- Organiser l'intégration des nouveaux et nouvelles collaborateur-rices au sein de la structure en respectant le processus d'accueil établi pour assurer une prise en main efficace du poste et un bien-être au travail.

- Planifier la formation des équipes en favorisant la montée en compétences des collaborateur-rices dans une démarche qualité et inclusion pour assurer la gestion des carrières et maintenir l'employabilité des collaborateur-rices.
- Organiser les événements de cohésion des équipes en s'appuyant sur les valeurs de la structure afin de développer la motivation des collaborateur-rices et la culture d'entreprise.

BLOC 4 : Optimiser la communication et la gestion de projet au sein de la structure

- Diffuser des informations pertinentes à destination des collaborateur-rices de la structure avec l'aide d'outils digitaux pour partager la stratégie de la direction et soutenir le développement de l'organisation.
- Organiser un plan de communication externe et un calendrier de contenu « réseaux sociaux » adaptés au public cible, en respectant les valeurs de la structure pour développer la notoriété de l'organisation.
- Coordonner les projets transversaux internes en créant du lien pour faciliter la prise en main de nouvelles procédures ou de nouveaux outils.
- Optimiser l'accès et l'utilisation du système d'information et des technologies de la structure par les collaborateur-rices en s'appuyant sur la politique de transformation digitale définie dans un objectif d'amélioration de la productivité et dans le respect d'une démarche RSE.
- Appliquer et faire appliquer par les collaborateur-rices de l'entreprise une politique de protection des données (RGPD) afin de sécuriser les relations commerciales de l'entreprise tout en garantissant la confidentialité des informations personnelles.

ÉVALUATIONS 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.



Admission

Prérequis

Être titulaire du BAC +2 (ou 120 ECTS).
VAE : nous consulter.

Cette formation prépare au diplôme de niveau 6, « Office manager ». Certification enregistrée au RNCP41308, publiée au Journal Officiel du 24/09/2025. Certificateur : HAUTES ETUDES APPLIQUEES DU DROIT (HEAD). Référentiel de formation, passerelles et équivalences sont disponibles sur demande et consultables sur www.francecompetences.fr : RNCP41308. Possibilité de valider un ou des blocs de compétences. Formation accessible aux personnes handicapées. Les indicateurs de résultats comme les taux de poursuite d'études, d'insertion professionnelle et d'interruption en cours de formation sont consultables sur demande. Tarif et CGV : nous consulter. Financement possible par les opérateur-rices de compétences. Dispositifs : contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, PRO-A, financement personnel. Mise à jour des informations : 2026.

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) :

750 € à 5 000 €
pour la 1^{re} 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 ^{re} année		2 ^e année		3 ^e année (hors redoublement)	
	% du SMIC	valeur	% du SMIC	valeur	% du SMIC	valeur
- de 18 ans	27%	504,09 €	39%	728,14 €	53%	1 026,86 €
de 18 à 20 ans	43%	802,82 €	51%	952,18 €	67%	1 250,90 €
de 21 à 25 ans	53%	989,52 €	61%	1 138,88 €	78%	1 456,27 €
26 ans et +	100%	1 867,02 €	100%	1 867,02 €	100%	1 867,02 €

*Sur base du SMIC au 01/06/2026 de 1 867,02 € 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 - Logistique - RSE



Une offre
de formations
pour tous niveaux,
DU NIVEAU 4 AU
MASTÈRE



86%
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 **120** formateurs
et formatrices
professionnel·les
et expérimenté·es



**TOUS NOS PROGRAMMES
SONT ACCESSIBLES**
aux personnes en
situation de handicap



CONTACT

Rodez
0554 54 24 50
recrutementrodez@tetranergy.com

