



**BTS • BACHELOR • MASTÈRE**

100% en école ou en alternance • 100% à distance ou à distance en alternance

**IMMOBILIER • NOTARIAT • COMMERCE • ÉDITION  
COMMUNICATION • GESTION • TOURISME**

## Quelques mots...

Bonjour,

Le choix de votre métier s'est orienté vers le secteur du commerce/marketing, de l'immobilier, du notariat ou de la gestion ? Pour vous aider dans la construction de votre projet professionnel, nos établissements s'appuient sur :

- la compétence de nos professeurs et leur passion pour l'enseignement.
- la compétence de nos formateurs qui comptent des doctorants, des formateurs professionnels, des enseignants agréés, des professionnels de métier (etc).
- l'expérience de la gestion humaine d'un public jeune.
- plus de 15 ans d'expérience dans l'enseignement.

Nous mettons tout en œuvre pour que vous soyez le principal acteur de votre réussite en vous appropriant les méthodes de travail enseignées par vos professeurs. L'aspect psychologique est un facteur de réussite non négligeable, l'équipe pédagogique et moi-même nous ferons un plaisir de compléter les informations de ce catalogue en vous rencontrant lors des journées portes ouvertes. Ainsi, nos échanges permettront de consolider votre choix d'orientation. Nous nous engageons à mettre en œuvre les moyens afin d'optimiser votre réussite.

Bonne lecture !

**Loetitia BOECHE,**  
*Directrice pédagogique*  
*Co-fondatrice d'Adonis*





<b>Campus IESCA</b> .....	4-15
<b>NOTARIAT</b>	
BTS Collaborateur Juriste Notarial .....	16-17
<b>IMMOBILIER</b>	
BTS Professions immobilières .....	18-19
BACHELOR Marketing digital • option immobilier .....	20-21
<b>COMMERCE</b>	
BTS Négociation & Digitalisation de la Relation Client .....	22-23
BACHELOR E-Commerce .....	24-25
BTS Management Commercial Opérationnel .....	26-27
BACHELOR Merchandising & management commercial .....	28-29
<b>COMMERCE INTERNATIONAL</b>	
BTS Commerce international .....	30-31
BACHELOR Commerce international .....	32-33
<b>TOURISME</b>	
BTS Tourisme .....	34-35
<b>COMMUNICATION</b>	
BTS Communication .....	36-37
BACHELOR Marketing digital • Communication .....	38-39
<b>GESTION-RESSOURCES HUMAINES</b>	
BTS Banque .....	40-41
BTS Comptabilité gestion .....	42-43
BACHELOR Marketing • Services, banque et assurances .....	44-45
<b>ÉDITION</b>	
BTS Édition .....	46-47
<b>NOS MASTÈRES</b>	
MASTÈRE Marketing E-Business .....	48-49
MASTÈRE Management des Ressources Humaines .....	50-51
<b>Nous rencontrer</b> .....	52
<b>Procédure d'inscription</b> .....	53
<b>Financements</b> .....	54
<b>Nos écoles partenaires</b> .....	55



## DÉCLARÉ ET CERTIFIÉ

Adonis est déclaré auprès de la DREETS (Ministère du Travail) sous le n° d'activité 76 31 8690 31 et auprès des Rectorats (Ministère de l'Éducation Nationale) pour ses formations initiales, continues et apprentissages. Adonis est certifié QUALIOP1 par l'AFNOR pour l'ensemble de ses activités de formation.



## PROGRAMMES OFFICIELS

Nos formations sont soumises à un contrôle pédagogique qui respecte les référentiels de l'Éducation Nationale.



## DIPLÔMES D'ÉTAT

L'obtention de votre BTS donne lieu au même diplôme d'État que celui délivré dans une école publique et votre Bachelor/Mastère est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).



## PROFESSEURS

Professionnels, professeurs certifiés vous assurent une formation optimale



PRÉSENTS DANS 10 VILLES DE FRANCE

TOULOUSE • RENNES • PARIS  
MONTPELLIER • AIX-EN-PCE  
LYON • LILLE • STRASBOURG  
BORDEAUX • NANTES

ET AUSSI À DISTANCE



## NOS FORMULES

Choisissez votre type de scolarité en fonction de vos contraintes professionnelles, familiales ou financières. Décidez d'étudier en école à temps plein ou à distance. Dans les deux cas, vous pourrez soit opter pour des études en formule initiale, soit en alternance, au sein d'une entreprise grâce à nos trois plateformes d'enseignement :



En école



À distance



En alternance :  
en école ou à distance

# NOUS PARTAGEONS NOTRE SAVOIR-FAIRE ET NOTRE SAVOIR-ÊTRE!

## UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE DE QUALITÉ

**Nos contenus de cours sont validés par notre comité scientifique.**

Nos formateurs, majoritairement membres de jurys d'examens, professionnels, docteurs ou doctorants dans leur matière ont fait l'objet d'un recrutement rigoureux quant à leur expérience des concours et des examens. Ils ne paraphrasent pas le contenu des programmes et des documents remis mais complètent les données, les argumentent et les analysent avec vous, toujours en phase avec les exigences du concours. Ils vous proposent une méthode de travail selon les matières, des conseils pour gérer votre temps lors des épreuves (stratégie dans le choix et la priorité des exercices proposés), des astuces pour optimiser des points (présentation de vos copies...).

Jean-Yves CLAVIER



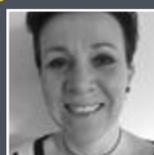
Diplômé en Droit et en  
Sciences Politiques

Anne BOULARAN



Notaire, diplômée en droit  
des affaires majeure fiscale

Magalie CHADAILLAT



Maîtrise de lettres modernes

Dominique JOSSE



Juriste et avocate  
au barreau de Toulouse

## NOS OUVRAGES

**Des écrits qui structurent la pensée...**

Nos ouvrages sont inclus dans nos formations et sont rédigés par des professionnels et formateurs. Leurs contenus répondent aux exigences des épreuves d'examens. Des supports sont disponibles pour chaque matière, écrite ou orale. Ils vous fourniront des méthodes de raisonnement, des conseils pour optimiser votre gestion du temps, ainsi que diverses astuces pour vous aider dans votre apprentissage au quotidien.

## NOTRE BLOG

**Rédactrices : P. Rouyre et M. Chadaillat**

Retrouvez régulièrement sur notre site internet des articles actuels et informatifs ainsi que des conseils pour suivre l'actualité d'IESCA et appréhender au mieux votre formation et votre avenir !

## NOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL

Les stages font partie intégrante de nos formations. Ils permettent d'entrer en contact avec le monde professionnel et le futur métier visé.

Ils sont également indispensables pour valider les BTS, réussir les épreuves des oraux professionnels et ils peuvent être une porte d'accès vers un futur emploi pour vous !

IESCA a su élargir son réseau professionnel au fil des années et même si la recherche des lieux d'accueil est assurée principalement par l'étudiant, IESCA et son équipe pédagogique vous aideront le mieux possible dans vos recherches de stage.

**« Nous remercions les entreprises Publiques et Privées ainsi que les Associations qui ont recruté les étudiants IESCA ou les ont accueillis en stage »**



Et bien d'autres...

# ANCRÉ DANS L'ACTUALITÉ ET VISER LE FUTUR

L'organisation des programmes énoncés sont précisés, lors de la réunion de prérentrée, selon les campus et selon leur validité par chaque direction.

## PERFORMER SON LANGAGE

Une journée avec des ateliers en vue d'améliorer son langage oral : un professeur de chant pour améliorer la qualité de la voix, une orthophoniste pour optimiser sa diction et un professeur de théâtre pour optimiser des conseils de posture et maîtriser la communication non verbale.

3

## CHALLENGE CARITATIF

L'événement caritatif « **Donnons** » qui permet de se challenger sur ses compétences d'organisation, de vente, de gestion et de communication afin de récolter des fonds à destination d'une association locale. L'engagement des étudiants et la synergie de leur savoir-être et savoir-faire au service d'une cause.

1 journée • Challenge local

2

1

## JOURNÉE D'INTÉGRATION ET LE BDE

Les étudiants primants sont accueillis par leurs aînés avec des jeux, des challenges, et des sorties, un programme festif et bienveillant. Adhérez au BDE et soyez acteur de votre vie étudiante.



## PERFORMER SON ÉCRIT

Un concours d'orthographe avec une dictée sera proposé à l'ensemble des campus. Explication des fautes à éviter, avant et après le concours! Jouer et apprendre en simultané.

4

## LA I.A WEEK

Une semaine avec des formations sur de nombreux programmes d'Intelligence Artificielle.

Démonstrations dans des domaines variés afin de profiter du progrès et d'en bénéficier de suite et pour l'avenir.

5

## PROJET PROFESSIONNEL

Vos expériences professionnelles seront suivies individuellement, ainsi vos échanges avec votre tuteur entreprise et votre coach à l'école vous permettront de faire le lien entre la théorie et la pratique. Vous optimiserez ainsi votre mémoire de fin d'année.

Challenge du meilleur projet :  
Présentation devant un jury national,  
que le meilleur gagne !

6

## JOB DATING

Échanger avec vos possibles futurs employeurs, mieux comprendre leurs attentes pour être en phase avec l'évolution du marché de l'emploi.

7

# VOTRE CURSUS AU SEIN DE NOTRE ÉCOLE

**BTS**

1<sup>RE</sup> ANNÉE

**BTS**

2<sup>E</sup> ANNÉE

## **BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS COMMERCE INTERNATIONAL**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS TOURISME**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENTS**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS COMMUNICATION**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS BANQUE, CONSEILLER DE CLIENTÈLE**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS COMPTABILITÉ GESTION**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS CONSEILLER JURISTE ET NOTARIAL**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2

## **BTS ÉDITION**

Diplôme d'état de niveau III • Bac+2



## BACHELOR

3<sup>E</sup> ANNÉE

BACHELOR MARKETING DIGITAL  
Option immobilier

BACHELOR  
COMMERCE INTERNATIONAL

BACHELOR  
E-COMMERCE

BACHELOR MERCHANDISING  
& MANAGEMENT COMMERCIAL

BACHELOR  
MARKETING DIGITAL • COMMUNICATION

BACHELOR MARKETING  
Services, banque, assurances

## MASTÈRE

4<sup>E</sup> ET 5<sup>E</sup> ANNÉES

MASTÈRE  
MARKETING

MASTÈRE  
RESSOURCES HUMAINES

# 100% EN ÉCOLE OU EN ALTERNANCE

## DE LA MÉTHODE ET DE L'ENTRAÎNEMENT

*Des mises à jour régulières sur les programmes et les sujets d'examen.*

### SUIVI PERSONNALISÉ

Un professeur principal référent est attribué à chaque classe. Sur des créneaux déterminés, vous pourrez le rencontrer sous forme d'entretiens individuels. Ces échanges pourront permettre de personnaliser votre intégration, vous conseiller, vous soutenir psychologiquement et vous aider dans l'organisation de votre travail.

### DEVOIRS MAISON & SUR TABLE

Régulièrement, des devoirs sur table notés sont organisés et quotidiennement les devoirs maison permettent de vous assurer de la régularité dans vos apprentissages. Des commentaires sont directement annotés sur chacune de vos copies par votre formateur.

### SIMULATIONS ÉPREUVES ORALES

Concernant les épreuves orales, des entraînements permettent de structurer sa pensée, de se tenir face à un jury et de dédramatiser ce moment délicat.

### EXAMENS BLANCS

À intervalles réguliers chaque épreuve est réalisée sous forme d'un concours blanc (épreuves écrites et orales) afin d'être confronté à la réalité des épreuves finales. À travers les corrections personnalisées chacun pourra gagner en assurance dans sa méthodologie et dans sa gestion du temps ; par conséquent s'améliorer et ainsi optimiser ses chances de réussite lors du concours ou de l'examen final.

## UN SUIVI SCOLAIRE

- *Bulletin de notes*
- *Emploi du temps*
- *Assiduité*



### - Accès sur votre espace interactif

Le jour de la prérentrée, un code confidentiel vous est communiqué. Ainsi, vous pourrez accéder à votre espace interactif à partir d'ordinateurs mis à disposition à l'école, ou de tout autre poste. Par ailleurs, les formateurs proposent des compléments de cours, des articles, ou des exercices supplémentaires selon vos besoins.

### - Conseil de classe

Chaque semestre est organisé un conseil de classe afin d'ajuster le planning, de faire un point sur l'avancée des programmes, de commenter la scolarité et d'amener des propositions aux éventuels problèmes. Un bulletin de notes est édité à l'issue de ces réunions.

## DE LA COHÉSION

*Chaque année, les écoles IESCA organisent une journée d'intégration. Une étape importante pour la vie étudiante et le meilleur moyen de faire connaissance avec votre classe.*



# VOTRE STATUT, DES AVANTAGES...



## NOS LOGEMENTS ÉTUDIANTS MEUBLÉS

**« Un logement pour nos étudiants IESCA : la sérénité d'esprit indispensable au travail et à la réussite. »**

IESCA est propriétaire d'appartements dédiés à ses apprenants à proximité de l'établissement. Tous nos logements sont loués meublés (lit, bureau, chaise etc.) et équipés (plaque, four, four micro-ondes, réfrigérateur, machine à laver individuelle, télévision, Internet, etc.). Service accessible selon institut. Pour tout complément d'information, contactez votre institut.

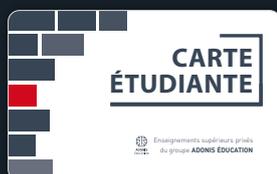
- Proximité de l'établissement
- Meublés, du studio au T2
- Prestations de qualité
- 1 seul interlocuteur, votre école IESCA.

Contactez votre centre de formation afin d'envisager les modalités d'accueil ou pour être orienté vers des résidences partenaires.



## CARTE ÉTUDIANTE

IESCA est un établissement d'enseignement supérieur privé, déclaré auprès du rectorat, ainsi qu'un organisme de formation professionnel déclaré auprès de la direction du travail de l'emploi et de la formation professionnelle.



Lors de la prérentrée, votre carte étudiant et vos certificats de scolarité vous sont remis. Grâce à votre carte étudiant, vous bénéficierez de remises attractives pour vos déplacements, sorties... Les étudiants à distance bénéficient

également de cette carte étudiante.

## AIDE FINANCIÈRE

La CAF vous permet de percevoir des aides au logement d'un minimum de 160 € indépendamment des revenus jusqu'à 280 € selon les conditions fixées par l'organisme. Retrouvez l'ensemble des aides auxquelles vous pouvez prétendre sur notre site internet.



## NOS CATALOGUES

**IESCA est une école du Groupe Adonis Éducation. Découvrez nos autres campus !**



- Santé
- Social
- Diététique
- Laboratoire paramédical



- Esthétique
- Coiffure
- Maquillage
- SPA

# NOS ÉCOLES

## Des emplacements privilégiés au cœur des villes

Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous vous invitons à contacter votre administration pour envisager les protocoles d'accueil adaptables à votre situation. Les parties communes et les salles théoriques sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

### RENNES



**Katell BILLARD**  
Responsable de formations



12 rue de Redon  
35 000 RENNES  
**35@iesca.fr**  
02 30 96 69 49

### LILLE



**Benoit SCRIVANI**  
Responsable de centre

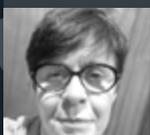


24 bis rue Gantois  
59000 LILLE  
**59@iesca.fr**  
03 20 74 90 40



**Isabelle MEERSMAN**  
Responsable de formations

### NANTES



**Sandrine PEREYRON**  
Responsable de centre



1 bis rue du Charron  
44 800 SAINT-HERLAIN  
**44@iesca.fr**  
02 85 52 38 18



**Sophie BOSC**  
Responsable de formations

### PARIS



**Corinne BOSC**  
Responsable de Centre



2 rue de la vanne  
92120 MONTRouGE  
**75@iesca.fr**  
01 84 25 77 57

### BORDEAUX



**Anita CORDEIRO**  
Responsable de formations



Tour Horizon 2  
11 terrasse Front de Médoc  
33 000 BORDEAUX  
**33@iesca.fr**  
05 35 54 21 11

### LYON



**Alice BLANCHET**  
Responsable de centre



55, rue Baraban  
69003 LYON  
**69@iesca.fr**  
04 37 48 98 28

### TOULOUSE



**Laurence BOUDET**  
Responsable de formation

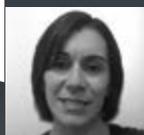


179 / 253,  
avenue de Muret  
31300 TOULOUSE  
**31@iesca.fr**  
05 61 21 13 19



**Alix BARRET**  
Secrétaire de direction

### MONTPELLIER

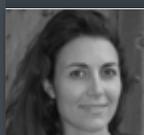


**Marilynne DELPUECH**  
Responsable de centre



22 rue Frédéric  
Peyson  
34000 MONTPELLIER  
**34@iesca.fr**  
04 67 63 93 59

### AIX-EN-PROVENCE



**Élodie LÉGIER**  
Secrétaire de direction



3, rue des Allumettes  
13100 AIX-EN-PCE  
**13@iesca.fr**  
04 84 49 01 42



Rennes



Nantes



Bordeaux



Toulouse



Lille



Paris



Lyon



Montpellier



Aix en Pce

# Nos formations existent aussi... EN ALTERNANCE

*En alternance, vos frais de scolarité sont entièrement pris en charge par l'OPCO et vous percevrez, en plus, selon votre âge, une rémunération comprise entre 43% et 100% du SMIC !*

La plateforme ALTERNACTIV' est un service spécialisé dans l'alternance. En école ou à distance, la formation en alternance propose un encadrement et des supports adaptés.

**Nos formules s'adaptent au rythme professionnel de l'entreprise et à votre organisation !**

## POUR L'APPRENANT

### QU'EST-CE QUE L'ALTERNANCE ?

Être alternant a pour avantage de mettre un premier pied dans le monde de l'entreprise tout en étant encore en études. L'alternance est une réelle opportunité puisqu'elle facilite l'insertion professionnelle. Elle permet aussi de ne pas payer les frais de formation, à charge de la future entreprise, et d'être rémunéré, mensuellement.

L'alternant est considéré comme un salarié au même titre que tout autre employé. Ainsi, il est régi par la même convention collective et le même règlement qu'une personne en CDD ou en CDI. Son temps de travail est le même que pour les autres salariés, même s'il prend en compte les heures de formation.

### LES AVANTAGES DE L'ALTERNANCE

- École payée à 100% par l'employeur (via l'OPCO).
- Rémunération comprise entre 43% et 100% du SMIC selon votre âge.
- Une expérience optimale pour une poursuite d'études ou pour votre future intégration professionnelle.

### LES POINTS FORTS DE NOTRE ÉCOLE

- Un accompagnement personnalisé dans la recherche de votre futur employeur.
- Possibilité de choisir parmi 3 formules.

## POUR L'ENTREPRISE

### DES AVANTAGES

- Prime d'aides exceptionnelles allant de 5000 € à 8000 € pour la première année (dispositif prolongé jusqu'au 30 juin 2022).
- Aide unique à l'embauche allant jusqu'à 4 125 €.
- Début de contrat possible 3 mois avant le début des cours.
- Période d'essai de 45 jours à compter du début du contrat.
- Rémunération du candidat à partir de 43% du SMIC (en fonction de critères : âge, situation...).
- Pour les entreprises de 11 salariés ou moins, seulement 2% de charges patronales.
- L'OPCO prend en charge 100% des frais de scolarité de l'étudiant.

### SÉLECTION DES CANDIDATS

Nous proposons une présélection de nos candidats en fonction des besoins de chaque entreprise.

Chaque candidat que nous vous présentons réalise des tests que nous mettons à votre disposition, notamment 2 courtes vidéos (mise en situation et une présentation de son parcours).

## CHOISISSEZ PARMIS 3 FORMULES QUI S'ADAPTENT À VOS BESOINS :

### EN ÉCOLE

Les cours ont lieu en présentiel. Les dates de rentrée, de cours et d'examen sont fixes et communes à votre promotion.

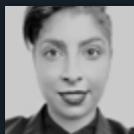
### BLENDED LEARNING

Une méthode d'apprentissage hybride qui combine deux modes d'apprentissage différents et complémentaires : **la formation en présentiel et la formation à distance**, permettant une adaptation totale aux contraintes de l'apprenant et de l'entreprise.

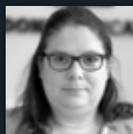
### À DISTANCE

Les cours ont lieu 100 % à distance. Les dates de rentrée et les dates de cours s'adaptent au rythme de l'entreprise et de l'apprenti ! Cours accessibles depuis le monde entier !

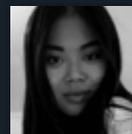
# Nos formations existent aussi... 100% en distance ou à distance en alternance



**Marion BAL**  
Responsable de  
formation



**Maëlle MALLET**  
Directrice pédagogique  
Distance



**Flora SZABO**  
Responsable de  
formation

## Choisissez parmi nos 4 formules à distance !

### LA COMPLÈTE

Cette formule est accessible à tous. La formule Complète vous apporte tous les contenus des programmes ainsi que des entraînements avec corrections individualisées. Juste l'essentiel !

### LA PREMIUM +

La formule Premium + vous propose des cours en visioconférence, du lundi au mercredi, entre 18h et 20h et en petits effectifs !

### LA PREMIUM

La formule Premium comprend plus d'interactivité et d'encadrement que la formule Complète, pour rivaliser avec les étudiants inscrits en école !

### LA LIVE

La formule Live vous propose des cours en visioconférence, du lundi au vendredi, entre 8h et 13h et en petits effectifs !

## DIFFÉRENTES FORMULES

	Complète	Premium	Premium +	Live
Livres de cours et d'exercices version papier et numérique	✓	✓	✓	✓
Cours en direct (visioconférence classe petit groupe)			✓ en soirée	✓ en journée
Devoirs avec correction individualisée	✓	✓	✓	✓
Compléments de devoirs		✓	✓	✓
Simulations orales (soutenance de projet, de mémoire ou langue)		✓	✓	✓
Planning hebdomadaire	✓	✓	✓	✓
Vos professeurs disponibles sur le forum	✓	✓	✓	✓
Vos RDV téléphonique avec votre Professeur Principal		✓	✓	✓
Compléments de cours vidéo & audio		✓	✓	✓
La correction de votre mémoire		✓	✓	✓
Vos bulletins de notes	✓	✓	✓	✓
Carte étudiante	✓	✓	✓	✓

## COURS À DISTANCE

### COURS EN VISIOCONFÉRENCE (Formules Premium + et Live)

**Premium + :** Pendant 28 semaines de cours, de mi-septembre à mi-juin (hors périodes de stage et hors vacances scolaires), les lundis, les mardis et les mercredis, entre 18h et 20h, retrouvez des cours en petits effectifs et en visioconférence !

**Live :** Pendant 28 semaines de cours et à hauteur de 15h par semaine, de mi-septembre à mi-juin (hors périodes de stage et hors vacances scolaires), du lundi au vendredi, entre 8h et 13h, retrouvez des cours en petits effectifs et en visioconférence !

Si vous vous inscrivez plus tard dans l'année, visionnez les cours que vous avez manqués pendant les vacances scolaires !

### OUVRAGES DE COURS (Versions papier et numérique)

Retrouvez des supports de cours pour chacune des matières écrites et orales. Les contenus répondent aussi aux exigences des épreuves finales. Ainsi, les auteurs confient des astuces, des méthodes de raisonnement et des conseils pour une meilleure gestion du temps.

### ESPACE INTERACTIF

Au commencement de la scolarité par correspondance, vos codes d'accès Internet vous permettent d'entrer dans votre espace interactif : un lieu virtuel et personnel regroupant les textes officiels, les bulletins de notes, l'emploi du temps hebdomadaire, les devoirs, etc.

### DEVOIRS ET CORRECTIONS

Chaque semaine, un devoir d'entraînement est à faire et à retourner au professeur concerné en un temps limité. Les copies sont corrigées avec des annotations : reconnaître et analyser ses erreurs font partie des fondamentaux pédagogiques qui permettent de progresser !

### COMPLÉMENTS DE DEVOIRS (Formules Premium, Premium + et Live)

En plus des devoirs prévus par la formule Complète, en formule Premium, des devoirs avec des corrections individualisées reviennent sur les notions les plus complexes.

### QCM (Formules Premium, Premium + et Live)

Sur votre Espace interactif, des QCM permettent de mémoriser certaines définitions, chiffres-clés ou notions de manière ludique.

### EXAMENS BLANCS

Les sujets d'épreuves des examens, créés en respectant les critères régis par le Rectorat, sont à votre disposition. Les copies sont corrigées avec des conseils personnalisés.

### CORRECTION DU MÉMOIRE (Formules Premium, Premium + et Live)

Les critères de la correction apportée par ÉTUDIS reposent sur le fond et sur la forme du mémoire. Le jury évalue les candidats sur la rédaction du mémoire (cf. référentiel) et sur sa présentation orale. Il apprécie le lien fait entre la théorie et la pratique.

### SIMULATIONS ORALES (Formules Premium, Premium + et Live)

Les entraînements aux oraux comprennent : la soutenance du mémoire et l'épreuve de langue vivante. Sur l'espace interactif de chaque étudiant, ÉTUDIS met à disposition un dictaphone virtuel.

### RDV TÉLÉPHONIQUES OU EN VISIO (Formules Premium, Premium + et Live)

Chaque mois, le professeur principal appelle chacun des étudiants à l'heure et au jour leur convenant pour apporter des conseils pratiques d'organisation et pour échanger sur les stages.

### DEVOIRS ET CORRECTIONS

Chaque semaine, un devoir d'entraînement est à faire et à retourner au professeur concerné en un temps limité. Les copies sont corrigées avec des annotations : reconnaître et analyser ses erreurs font partie des fondamentaux pédagogiques qui permettent de progresser !

### PLANNING DE TRAVAIL

Chaque semaine et pour chaque matière, des propositions de travail vous sont données. Choisissez de faire votre rentrée scolaire entre septembre et janvier. La formation peut s'envisager sur 2 ou 3 années (pour les BTS seulement).

### TEMPS DE TRAVAIL

Par jour, le temps de travail est estimé entre 1h à 4h. Appelez le 05 82 95 42 42 pour en savoir plus !

### COURS VIDÉO & PODCASTS (Formules Premium, Premium + et Live)

Régulièrement, nos professeurs, qui dispensent les cours dans nos écoles, vous font partager leurs connaissances de manière plus vivante... en vidéo ou en audio. Pour certaines matières, des heures de cours sont mises à votre disposition afin d'ancrer vos acquis.

### PROFESSEURS DISPONIBLES

Le forum vous permet de communiquer avec des formateurs spécialistes pour chaque matière, et ce, à tout moment ! Fini l'isolement ! Une incompréhension éclairée rapidement est essentielle à tout apprentissage. Les étudiants d'une même promotion ont aussi la possibilité d'échanger entre eux.



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BTS CJN

# COLLABORATEUR

# JURISTE NOTARIAL

## DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

### OBJECTIFS

Le BTS CJN a pour objectif de former des collaborateurs assistant des notaires.

Le technicien supérieur « Notariat » exerce principalement son activité professionnelle au sein d'un Office notarial, dont le ou les titulaires sont des notaires. Il peut également engager ou poursuivre un parcours professionnel au sein d'autres organisations, liées ou non au notariat, telles que :

- Chambre départementale des notaires,
- Conseil régional des notaires,
- Centre de recherches, d'information et de documentation notariale (C.R.I.D.O.N.),
- Conseil supérieur du notariat (C.S.N.), ou encore centre de gestion agréé, service juridique d'entreprises, collectivités territoriales, agence immobilière, promoteur immobilier.

Lorsque le technicien supérieur « Notariat » est en relation avec la clientèle, les différents partenaires ou les services de l'organisation qui l'emploient, il agit sous contrôle de son supérieur hiérarchique et dans le respect des obligations qui régissent cette organisation.

En particulier, au sein de l'Office notarial, et eu égard au statut d'officier public et ministériel conféré à son employeur, il est tenu, quels que soient le poste occupé et la nature de son activité, de respecter aussi bien les règles d'éthique et de déontologie que la réglementation régissant le notariat.

### APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour le conseil aux personnes et pour le droit.
- Rigueur et sens de l'écoute.
- Aisance écrite et orale.

### NIVEAU REQUIS

Pour intégrer le BTS CJN il vous faut le niveau Bac ou le DAEU. Cependant ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac général ES série économique et sociale ou L série littéraire.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

### POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention du BTS, il est possible de continuer vos études à l'université (licence pro Métiers du Notariat), en bachelor notarial.

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Collaborateur de notaire
- Assistant rédacteur d'actes
- Assistant formaliste
- Négociateur immobilier



**Nos enseignements pour ce BTS  
sont également disponibles dans  
le cadre de l'enseignement à distance !**

Rendez-vous page 45 pour de plus amples informations.

## LES ENSEIGNEMENTS

	1 <sup>RE</sup> ANNÉE	2 <sup>E</sup> ANNÉE
ENSEIGNEMENTS	TOTAL	TOTAL
Culture générale et expression	3h	3h
Langue vivante étrangère Anglaise	3h	3h
Éléments fondamentaux du droit	3h	0h
Environnement de l'activité notariale	0h	3h
Accompagnement du client selon les règles déontologiques	3h	3h
Conduite d'un dossier en droit des personnes, de la famille et du patrimoine familial	9h	9h
Conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise	9h	9h
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>30</b>	<b>30</b>
Travail en autonomie (1) (salle informatique)	3h	3h
Langue Vivante Etrangère 2	2h	3h



Les ouvrages supports de cours IESCA sont inclus dans la formule !

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
Culture générale et expression	3	écrite	4h
Langue vivante étrangère anglaise <i>Sous épreuve</i> : Compréhension de l'écrit et expression écrite - Production orale en continu et interaction	2	écrite orale	2h 20min
Environnement technique, juridique, économique et managérial du notariat <i>Sous épreuve</i> : Éléments fondamentaux du droit - Environnement de l'activité notariale	4	écrite orale	3h 30min
Accompagnement du client selon les règles déontologiques	3	orale	30min
Conduite d'un dossier en droit des personnes, de la famille et du patrimoine familial	5	écrite	4h
Conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise	5	écrite	4h
Épreuve facultative LV2		orale	20min + 20 min de préparation
Engagement étudiant		orale	20min



NOTARIAT

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage en BTS CJN se déroule pendant 12 semaines obligatoires qui sont réparties sur les deux ans de formation (4 semaines consécutives minimum en 1<sup>re</sup> année).

	Formule	Année	Coût total	Paiement comptant	Paiement échelonné
en école	BTS CJN	1 <sup>re</sup> année	4200 €* (remise 100 €)	4100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 420 €
		2 <sup>e</sup> année	4200 €* (remise 100 €)	4100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 420 €
à distance	Complète	1 <sup>re</sup> année	690 €* (remise 25 €)	665 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 69 € + 9 mensualités de 69 €
		2 <sup>e</sup> année	760 €* (remise 25 €)	735 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 76 € + 9 mensualités de 76 €
	Premium	1 <sup>re</sup> année	1 420 €* (remise 25 €)	1 395 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 142 € + 9 mensualités de 142 €
		2 <sup>e</sup> année	1 590 €* (remise 100 €)	1 565 € (remise 100 €)	Acompte à l'inscription : 159 € + 9 mensualités de 159 €
	Premium +	1 <sup>re</sup> année	2 160 €* (remise 100 €)	2 060 € (remise 100 €)	10 mensualités de 216 €
		2 <sup>e</sup> année	2 280 €* (remise 100 €)	2 180 € (remise 100 €)	10 mensualités de 228 €
Live		1 <sup>re</sup> année	3 200 €* (remise 100 €)	3 100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 320 €
		2 <sup>e</sup> année	3 400 €* (remise 100 €)	3 300 € (remise 100 €)	10 mensualités de 340 €

\* + 95€ de frais de dossier, non inclus dans le prix total



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

## DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

### OBJECTIFS

Le BTS Professions Immobilières a pour objectif de former des spécialistes de la gestion, de la promotion et de la négociation des biens immobiliers. Les titulaires de ce BTS ont les compétences pour prospecter les propriétaires, sélectionner les locataires, rédiger les contrats ou encore gérer les locations...

Le titulaire du BTS PI est voué à exercer au sein de cabinets d'administration de biens qui gèrent des biens immobiliers mis en location ou des immeubles en copropriété, d'agences immobilières qui assurent la vente ou la location de biens immobiliers, de sociétés immobilières propriétaires d'immeubles mis en location dans le secteur privé ou social (sociétés foncières, HLM...), de sociétés de promotion construction qui vendent des immeubles qu'elles réalisent et d'entreprises ou de collectivités qui gèrent leur propre patrimoine immobilier.

Les compétences du diplômé de BTS PI couvrent des domaines divers tels que la comptabilité, le droit, la fiscalité, l'action commerciale, l'informatique, les techniques de communication, les technologies du bâtiment. Certaines activités et fonctions nécessitent la possession d'une carte professionnelle. Le BTS PI rend éligible son titulaire à la délivrance de ces cartes : carte T (Transaction) et carte G (Gestion).

### NIVEAU REQUIS

Pour intégrer le BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES il vous faut le Bac ou le DAEU. Cependant ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac Pro Commerce, d'un Bac général ES série économique et sociale ou L série littéraire.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

### POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Gestion Immobilière (IESCA).
- Responsable Programme Immobilier
- Licence pro Management des organisations
- Licence pro Assurance, Banque, Finance
- Licence pro bâtiment et construction

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Promoteur immobilier
- Négociateur immobilier
- Syndic de copropriété
- Agent immobilier
- Administrateur de bien

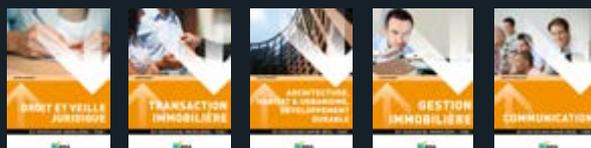
### APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour le secteur de l'immobilier.
- Capacité à travailler en équipe et d'autonomie.

 **Nos enseignements pour ce BTS sont également disponibles dans le cadre de l'enseignement à distance !**  
Rendez-vous page 45 pour de plus amples informations.

## LES ENSEIGNEMENTS

ENSEIGNEMENTS	1 <sup>RE</sup> ANNÉE		2 <sup>E</sup> ANNÉE	
	TOTAL	COURS + TD	TOTAL	COURS + TD
Culture générale et expression	3	1 + 2	3	1 + 2
LV1	3	1 + 2	3	1 + 2
Formation d'initiative locale	3	0 + 3	3	0 + 3
Communication	2	1 + 1	2	1 + 1
<b>CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER :</b>				
Économie et organisation de l'immobilier	3	2 + 1	3	2 + 1
Droit et veille juridique	3	2 + 1	3	2 + 1
Architecture, habitat et urbanisme, développement durable	2	1 + 1	2	1 + 1
<b>TECHNIQUES IMMOBILIÈRES :</b>				
Transaction immobilière	6	2 + 4	6	2 + 4
Gestion immobilière	6	2 + 4	6	2 + 4
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>31</b>		<b>31</b>	
Facultative LV2	2	-	2	-



Les ouvrages supports de cours IESCA sont **inclus** dans la formule !

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage en BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES se déroule pendant 14 semaines obligatoires qui sont réparties sur les deux ans de formation.

Ces 14 semaines sont réparties en deux périodes :

- « Gestion / Transaction / Syndic », pendant 6 à 8 semaines en 1<sup>re</sup> année
- 6 à 8 semaines en 2<sup>e</sup> année, au choix

[2 semaines peuvent être consacrées à l'unité d'initiative locale.]

## OPTION HOME STAGING

Avoir des compétences de home staging est un atout pour un professionnel de l'immobilier, notamment pour la mise en valeur de biens. Cette option permet d'apprendre les différentes stratégies de valorisation de biens, mais aussi de développer des aptitudes en colorimétrie, en optimisation des volumes et en agencement, afin d'harmoniser l'espace. Vous saurez aussi poser des diagnostics et conseiller vos clients. Vous apprendrez à créer plusieurs ambiances décoratives et à les esquisser, toujours en les valorisant.

### Programme 1<sup>ère</sup> année :

- Connaissance et compréhension des règles d'agencement : optimisation des volumes et problématiques spatiales.
- Choix et association du mobilier avec des éléments décoratifs, en fonction des styles et du design souhaités.
- Création d'ambiances décoratives : nouveautés et tendances.

### Programme 2<sup>ème</sup> année :

- Colorimétrie. Répartition des couleurs dans un espace (respect des règles d'association de couleurs).
- Choix des différents types de luminaires et de lumières s'inscrivant dans la scène décorative souhaitée.
- Harmoniser les couleurs et le mobilier : accessoires et textiles.
- Acquérir des outils d'aide au développement d'une activité professionnelle de home stager.

FORMULE	COÛT TOTAL
2h par semaine	390€ par an

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
E1. Culture générale et expression	3	écrite	4h
E2. LV1	2	écrite	2h
E3. Conseil en ingénierie de l'immobilier	4	écrite	3h
E4. Communication pro. en français et en langue étrangère	2	orale	20min
<b>E5. TECHNIQUES IMMOBILIÈRES :</b>			
E51. Transaction immo.	3	écrite	3h
E52. Gestion immobilière	3	écrite	3h
E6. Conduite et présentation d'activités professionnelles	4	orale	40min
EF1. LV2		orale	20min

	Formule	Année	Coût total	Paiement comptant	Paiement échelonné
en école	BTS P.I.	1 <sup>re</sup> année	4200 €* (remise 100 €)	4100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 420 €
		2 <sup>e</sup> année	4200 €* (remise 100 €)	4100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 420 €
à distance	Complète	1 <sup>re</sup> année	690 €* (remise 25 €)	665 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 69 € + 9 mensualités de 69 €
		2 <sup>e</sup> année	760 €* (remise 25 €)	735 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 76 € + 9 mensualités de 76 €
	Premium	1 <sup>re</sup> année	1 420 €* (remise 25 €)	1 395 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 142 € + 9 mensualités de 142 €
		2 <sup>e</sup> année	1 590 €* (remise 100 €)	1 565 € (remise 100 €)	Acompte à l'inscription : 159 € + 9 mensualités de 159 €
	Premium +	1 <sup>re</sup> année	2 160 €* (remise 100 €)	2 060 € (remise 100 €)	10 mensualités de 216 €
		2 <sup>e</sup> année	2 280 €* (remise 100 €)	2 180 € (remise 100 €)	10 mensualités de 228 €
Live	1 <sup>re</sup> année	3 200 €* (remise 100 €)	3 100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 320 €	
	2 <sup>e</sup> année	3 400 €* (remise 100 €)	3 300 € (remise 100 €)	10 mensualités de 340 €	

\* + 95€ de frais de dossier, non inclus dans le prix total



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BACHELOR MARKETING DIGITAL OPTION IMMOBILIER

Titre RNCP36374 DE NIVEAU 6 • BAC +3  
Chef(fe) de projet E-Business

## OBJECTIFS

Dans le contexte de la digitalisation qui poursuit toujours davantage sa dynamique de croissance, les entreprises sont amenées à reconsidérer conjointement leurs besoins professionnels, faisant apparaître de nouveaux types de compétences attendues.

S'apparentant à des profils juniors justifiant d'aptitudes à dominante transversales et capables d'évoluer rapidement vers des postes stratégiques tels que la conduite de projets, le consulting ou encore l'audit, les titulaires de ce Bachelor pourront ainsi occuper des postes dans les trois grands domaines d'activités que sont le marketing, la publicité et la communication.

## NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, DUT) ou expérience professionnelle de 2 ans dans le domaine du web. Ce Bachelor s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus des BTS MCO ou BTS NDRC

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

Les titulaires de ce Bachelor pourront exercer dans tous les secteurs d'activités inhérents à la publicité sur internet, la fidélisation des clients, la promotion d'une marque et ainsi occuper des postes tels que :

- Chef de projet web
- Community manager
- Chargé de clientèle web
- Responsable e-marketing

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après validation de votre Bachelor, notre école vous propose de poursuivre vos études en MASTÈRE Manager du marketing digital, MASTÈRE Manager de la communication et du marketing digital, MASTÈRE Manager marketing digital et événementiel, ou MASTÈRE Manager de la stratégie digitale marketing et commerciale. Grâce à ce bachelor, vous pourrez également intégrer des grandes écoles de commerce.

**La liste complète de vos ouvrages de cours vous sera communiquée le jour de votre rentrée, dans votre espace interactif.**

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 12 semaines doit être effectué durant ce Bachelor (uniquement pour les formules en initial). Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. Certains stages aboutissent à un emploi.

## LE PROGRAMME

### • E-MARKETING : mettre en oeuvre un marketing digital

Cibler et analyser les besoins des internautes  
Mettre en œuvre des actions d'e-marketing  
Suivre, mesure et analyser l'activité d'un site  
Mettre en œuvre une veille sur les évolutions des pratiques commerciales

### • E-COMMUNICATION : mettre en oeuvre une communication digitale

Réaliser, piloter et optimiser des campagnes de communication digitale  
Animer et modérer les flux d'échanges des réseaux sociaux  
Développer et coordonner des partenariats et créer ou participer à des évènements

### • E-CONCEPTION : concevoir des sites CMS marchands ou vitrines

Créer ou optimiser un site CMS  
Produire et mettre en production du contenu multimédia  
Mettre en œuvre un système de veille sur les évolutions technologiques et sociales

### • Option marketing immobilier

Techniques commerciales  
Gestion du patrimoine  
Activité juridique  
Activités professionnelles



**IMMOBILIER**

## VALIDATION DU BACHELOR

La validation de ce bachelor est conditionnée à l'obtention d'une moyenne générale sur l'ensemble des crédits. Des blocs de compétences pourront être validés indépendamment les uns des autres et vous permettront de faire valoir vos compétences dans le cadre de vos poursuites d'études et/ou recherches d'emplois.



## BACHELOR MARKETING DIGITAL, OPTION IMMOBILIER

<b>Bachelor Marketing digital, option immobilier</b>	En école	<b>6 700,00 €</b>
	À distance	<b>3 700,00 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>		<b>95.00 €</b>
Modalités de paiement**	En école	670.00 €
	À distance	370.00 €

\* Frais de dossier non inclus dans le prix total  
\*\* Sur 10 mois sans frais



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel



# BTS NDRC NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENTS

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

## OBJECTIFS

Le BTS NDRC a pour objectif de former des experts dans la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).

Le titulaire de ce diplôme doit savoir gérer de multiples points de contact pour installer une proximité avec les clients, traduire leurs exigences qui sont de plus en plus élevées et instaurer une relation durable de confiance.

L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage grandissant des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Ainsi, le technicien NDRC doit posséder une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Il/elle accompagne le client tout au long du processus commercial, avant, pendant et après l'achat (conseils, prospection, animation, devis, négociation...).

## NIVEAU REQUIS

Être titulaire du Bac ou le DAEU. Ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac pro Commerce, d'un Bac pro Vente, d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac général ES.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

## APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour les échanges à finalités commerciales.
- Capacités de travail en équipe.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Commercial(e) terrain
- Chargé(e) d'affaire ou de clientèle
- Animateur(trice) commercial(e) site e-commerce
- Chef de secteur
- Rédacteur(trice) web e-commerce
- Manager d'équipe

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention du BTS, il est possible de continuer vos études à l'université, en bachelor ou en école de commerce.

### L'université

Licence :

- Économie
- Gestion
- Droit

Licence professionnelle :

- Commerce

### Bachelor

- Marketing, communication (IESCA)
- Développement Marketing et vente

### Écoles de commerce

## LES ENSEIGNEMENTS

Enseignements	1 <sup>re</sup> année		2 <sup>e</sup> année	
	TOTAL	Cours + TD	TOTAL	Cours + TD
Culture générale et expression	2	1 + 1	2	1 + 1
LV1	3	2 + 1	3	1 + 2
Culture économique, juridique et managériale	4	4 + 0	4	4 + 0
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1	0 + 1	1	0 + 1
Relation client et négociation-vente	6	4 + 2	6	4 + 2
Relation client à distance et digitalisation	5	3 + 2	5	3 + 2
Relation client et animation de réseaux	4	3 + 1	4	3 + 1
Atelier de professionnalisation	4	0 + 4	4	0 + 4
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	29		29	
Facultative LV2	3	0 + 3	3	0 + 3



COMMERCE

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E1. Culture générale et expression	3	écrite	4 h
E2. Communication en langue vivante étrangère	3	orale	30min* + 30min
E3. Culture économique, juridique et managériale	3	écrite	4 h
E4. Relation client et négociation-vente	5	orale	40min* + 1h
E5. Relation client à distance et digitalisation	4	écrite & pratique	3h + 40min
E6. Relation client et animation de réseaux	3	orale	40min
EF1. Communication en langue vivante étrangère		orale	20min

\* temps de préparation

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

La durée totale du stage sur l'ensemble de la période de formation est de 16 semaines.

Ces périodes peuvent être prolongées pendant les vacances scolaires sous réserve du respect d'une période de 4 semaines consécutives de repos pendant les vacances d'été.

	Formule	Année	Coût total	Paiement comptant	Paiement échelonné
en école	BTS N.D.R.C	1 <sup>re</sup> année	3850 €* (remise 100 €)	3750 € (remise 100 €)	10 mensualités de 385 €
		2 <sup>e</sup> année	4100 €* (remise 100 €)	4000 € (remise 100 €)	10 mensualités de 410 €
à distance	Complète	1 <sup>re</sup> année	690 €* (remise 25 €)	665 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 69 € + 9 mensualités de 69 €
		2 <sup>e</sup> année	760 €* (remise 25 €)	735 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 76 € + 9 mensualités de 76 €
	Premium	1 <sup>re</sup> année	1 420 €* (remise 25 €)	1 395 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 142 € + 9 mensualités de 142 €
		2 <sup>e</sup> année	1 590 €* (remise 100 €)	1565 € (remise 100 €)	Acompte à l'inscription : 159 € + 9 mensualités de 159 €
	Premium +	1 <sup>re</sup> année	2 160 €* (remise 100 €)	2 060 € (remise 100 €)	10 mensualités de 216 €
		2 <sup>e</sup> année	2 280 €* (remise 100 €)	2 180 € (remise 100 €)	10 mensualités de 228 €
Live	1 <sup>re</sup> année	3 200 €* (remise 100 €)	3 100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 320 €	
	2 <sup>e</sup> année	3 400 €* (remise 100 €)	3 300 € (remise 100 €)	10 mensualités de 340 €	

\* + 95€ de frais de dossier, non inclus dans le prix total



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BACHELOR EUROPÉEN E-COMMERCE

Chargé de développement marketing et commercial  
Titre RNCP36374 DE NIVEAU 6 • BAC +3

#SITEINTERNET#STRATÉGIEMARKETING#VENTE  
#RÉFÉRENCIEMENT#MANAGEMENT

## NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC + 2 (BTS, DUT).

## OBJECTIFS

Dans le contexte de la croissance fulgurante du secteur de la vente en ligne, ce Bachelor reste un incontournable pour acquérir les compétences nécessaires à la gestion d'une boutique en ligne. Management, vente, référencement, gestion des sites web et stratégie marketing seront au programme pour maîtriser les aspects techniques et les bonnes pratiques d'un site de e-commerce.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après validation de votre Bachelor, notre école vous propose de poursuivre vos études en MASTÈRE européen E-Business, en MASTÈRE européen Management digital, ou en MASTÈRE européen Management et stratégie d'entreprise. Grâce à ce bachelor, vous pourrez également intégrer des grandes écoles de commerce.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Responsable e-commerce
- Consultant(e) e-commerce
- Directeur(trice) digital
- Chef de projet e-commerce
- Chargé(e) de webmarketing
- Chef de produit e-commerce



## LE PROGRAMME

450h sur l'année  
Initial ou alternance

### • Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

Géopolitique de l'Europe

Histoire contemporaine de la construction européenne

Le fonctionnement de l'Union européenne

Enjeux, défis et avenir de la construction européenne

L'Union européenne, l'Europe et le monde

Focus sur la corruption - Module construit en partenariat avec le GRECO

### • Le management interculturel et les ressources humaines en Europe

La nature de la culture et ses effets au sein de l'environnement de professionnel

La communication dans une organisation internationale

La complexité de la culture et le management des conflits culturels

Les notions essentielles du droit du travail en Europe

Les formalités d'immigration dans un cadre professionnel

Les systèmes de protection sociale en Europe

La responsabilité sociale des entreprises (RSE)

### • Stratégie e-commerce : de l'écosystème à la définition d'une stratégie marketing

Présentation de l'écosystème de la vente en ligne

Définition d'une stratégie marketing

La segmentation et les stratégies concurrentielles

### • Cadre légal de la vente en ligne

Législation de protection du consommateur

Législation sur la propriété intellectuelle

### • Environnement technique et fonctionnel d'un site e-commerce

Environnement technique d'une boutique en ligne

Environnement fonctionnel d'un site e-commerce

Environnement logistique d'un site e-commerce



### • Les leviers d'acquisition de trafic d'un site e-commerce

Présentation du vocabulaire de l'acquisition de trafic

Le référencement naturel (SEO)

Le référencement payant (SEA)

Les médias sociaux et social ads

Le display

Les places de marché et affiliation

Autres leviers d'acquisition de trafic

### • Méthodes de projet et mesure de la performance

Maîtriser les méthodes de gestion d'un projet e-commerce

Mesurer les performances d'un site et piloter la stratégie par la data

### • Management de la relation client d'un site e-commerce

Les indispensables de la conversion d'un site e-commerce

La fidélisation d'un client sur internet

Le m-commerce, la clé d'un commerce en ligne efficace

L'omnicanal et le drive to store, les tendances actuelles du commerce en ligne

### • LV1 (Allemand, Anglais, Espagnol, Italien, Portugais)

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 12 semaines doit être effectué durant ce Bachelor (uniquement pour les formules en initial). Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. Certains stages aboutissent à un emploi.

La liste complète de vos ouvrages de cours vous sera communiquée le jour de votre rentrée, dans votre espace interactif.

## VALIDATION DU BACHELOR

La validation de ce bachelor est conditionnée à l'obtention d'une moyenne générale sur l'ensemble des crédits. Des blocs de compétences pourront être validés indépendamment les uns des autres et vous permettront de faire valoir vos compétences dans le cadre de vos poursuites d'études et/ou recherches d'emplois.

## BACHELOR EUROPÉEN COMMERCE INTERNATIONAL

<b>Bachelor Européen commerce international</b>	En école	<b>6 700,00 €</b>
	À distance	<b>3 700,00 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>		<b>95.00 €</b>
<b>Modalités de paiement**</b>	En école	670.00 €
	À distance	370.00 €

\* Frais de dossier non inclus dans le prix total

\*\* Sur 10 mois sans frais



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

## OBJECTIFS

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Conseiller de vente et de services
- Marchandiseur
- Vendeur/conseil
- Manageur adjoint
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Second de rayon
- Chargé de clientèle
- Manageur d'une unité commerciale de proximité
- Chargé du service client

## APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour le management, les stratégies marketing et commerciales d'une entreprise.
- Dynamisme et capacité à se fixer des objectifs.

## NIVEAU REQUIS

Être titulaire du Bac ou le DAEU. Ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac pro Commerce, d'un Bac pro Vente, d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac général ES.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

## POURSUITE D'ÉTUDES

Formations de courte durée type licence professionnelle ou générale [éco-gestion, marketing, grande distribution, tourisme...], en école de commerce, en IAE...

Exemples de formations :

### Bachelor

- Marketing, communication (IESCA)

### Commerce

- Manager technico-commercial en esthétique cosmétique
- Licence pro commerce spécialité vente et commercialisation nationale et internationale des produits de la cosmétique parfumerie

### Marketing

- Master « Marketing et management des industries du luxe »
- Master « Marketing et management des industries créatives »



**Nos enseignements pour ce BTS  
sont également disponibles dans  
le cadre de l'enseignement à distance !**

Rendez-vous page 45 pour de plus amples informations.

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E1. Culture générale et expression	3	écrite	4h
E2. Expression et culture en LVE A			
• Compréhension et expression écrite : production orale	2	écrite	2h
• Compréhension orale	1	orale	20min
E3. Culture économique, juridique et managériale	3	écrite	4h
E4. Développement de la relation client et vente conseil, et animation, dynamisation de l'offre commerciale :	6		
• Développement de la relation client et vente conseil	3	orale	30min
• Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	orale	30min
E5. Gestion opérationnelle	3	écrite	3h
E6. Management de l'équipe commerciale	3	écrite	2h30
<b>Épreuves facultatives</b>	<b>Coef.</b>	<b>Forme</b>	<b>Durée</b>
EF1. Langue vivante étrangère B	1	orale	20min
EF2. Parcours de professionnalisation à l'étranger	1	orale	20 min
EF3. Entrepreneuriat	1	orale	20 min

## LES ENSEIGNEMENTS

	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année
<b>Enseignements obligatoires</b>	<b>Cours + TD</b>	<b>Cours + TD</b>
Culture générale et expression	1 + 1	1 + 1
Langue vivante étrangère	1 + 2	1 + 2
Culture économique, juridique et managériale	4 + 0	4 + 0
Développement de la relation client et vente conseil	2 + 4	2 + 3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3 + 2	3 + 3
Gestion opérationnelle	2 + 2	2 + 2
Management de l'équipe commerciale	2 + 2	2 + 2
<b>Total hebdomadaire</b>	<b>15 + 13</b>	<b>15 + 13</b>
<b>Enseignements facultatifs</b>	<b>Cours + TD</b>	<b>Cours + TD</b>
Langue vivante étrangère 2	2 + 0	2 + 0
Entrepreneuriat	2 + 0	2 + 0
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2 + 0	2 + 0

COMMERCE

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives en première année.



	Formule	Année	Coût total	Paiement comptant	Paiement échelonné
en école	BTS M.C.O	1 <sup>re</sup> année	3850 €* (remise 100 €)	3750 € (remise 100 €)	10 mensualités de 385 €
		2 <sup>e</sup> année	4100 €* (remise 100 €)	4000 € (remise 100 €)	10 mensualités de 410 €
à distance	Complète	1 <sup>re</sup> année	690 €* (remise 25 €)	665 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 69 € + 9 mensualités de 69 €
		2 <sup>e</sup> année	760 €* (remise 25 €)	735 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 76 € + 9 mensualités de 76 €
	Premium	1 <sup>re</sup> année	1 420 €* (remise 25 €)	1 395 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 142 € + 9 mensualités de 142 €
		2 <sup>e</sup> année	1 590 €* (remise 100 €)	1 565 € (remise 100 €)	Acompte à l'inscription : 159 € + 9 mensualités de 159 €
	Premium +	1 <sup>re</sup> année	2 160 €* (remise 100 €)	2 060 € (remise 100 €)	10 mensualités de 216 €
		2 <sup>e</sup> année	2 280 €* (remise 100 €)	2 180 € (remise 100 €)	10 mensualités de 228 €
Live	1 <sup>re</sup> année	3 200 €* (remise 100 €)	3 100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 320 €	
	2 <sup>e</sup> année	3 400 €* (remise 100 €)	3 300 € (remise 100 €)	10 mensualités de 340 €	

\* + 95€ de frais de dossier, non inclus dans le prix total



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BACHELOR EUROPÉEN MERCHANDISING & MANAGEMENT COMMERCIAL

Chargé de développement marketing et commercial

Titre RNCP36374 DE NIVEAU 6 • BAC +3

#GRANDE SURFACE #ACHATS #LOGISTIQUE #B TO C  
#STORE

### OBJECTIFS

Face aux nouveaux acteurs économiques –plateformes de vente en ligne – le secteur traditionnel de la grande distribution a subi de profonds bouleversements, l'incitant à repenser son modèle économique pour rester en phase avec l'évolution des modes de consommation, des besoins des consommateurs et s'adapter à la concurrence.

Dans ce contexte, le Bachelor Européen en Merchandising et Management Commercial forme les managers de terrain et dont le champ d'activités s'inscrit dans les grands domaines que sont le commerce, la gestion, le management, l'achat et le merchandising.

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Category Manager
- Manager de rayon
- Manager de secteur
- Responsable point de vente

### NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC + 2 (BTS, DUT).

### POURSUITE D'ÉTUDES

Après validation de votre Bachelor, notre école vous propose de poursuivre vos études en MASTÈRE européen management et stratégie d'entreprise (BAC +4, BAC +5). Grâce à ce bachelor, vous pourrez également intégrer des grandes écoles de commerce.



## LE PROGRAMME

450h sur l'année

Initial ou alternance

• **Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action**

Géopolitique de l'Europe

Histoire contemporaine de la construction européenne

Le fonctionnement de l'Union européenne

Enjeux, défis et avenir de la construction européenne

L'Union européenne, l'Europe et le monde

Focus sur la corruption - Module construit en partenariat avec le GRECO

• **Le management interculturel et les ressources humaines en Europe**

La nature de la culture et ses effets au sein de l'environnement de professionnel

La communication dans une organisation internationale

La complexité de la culture et le management des conflits culturels

Les notions essentielles du droit du travail en Europe

Les formalités d'immigration dans un cadre professionnel

Les systèmes de protection sociale en Europe

La responsabilité sociale des entreprises (RSE)

• **Distribution et marketing du distributeur**

La distribution : dimension commerciale

Comprendre les enjeux de la relation client

Diriger la relation fournisseur

Panorama de la distribution en Europe

Marketing-mix du distributeur

Merchandising

• **Management de l'organisation et direction d'une équipe de ventes**

Management et organisation d'équipe dans une entreprise de distribution

Outils et planification du travail

Techniques de vente

• **Outils méthodologiques : traitement de données**

Système d'informations comptables, budgétaires et financière des organisations commerciales

Méthodes d'analyse et de traitement de données

Logistique d'approvisionnement

Interactions entre acteurs (entreprises, fournisseurs, clients)

Les processus d'entreprise et du e-commerce (modèles d'enchères en ligne, au "fil de l'eau", gestion du catalogue...)

Les sources d'informations et la veille stratégique

• **Législation spécifique**

Droit appliqué à la distribution

Droit du travail "spécifique" à la distribution

• **LV1** (Allemand, Anglais, Espagnol, Italien, Portugais)



La liste complète de vos **ouvrages de cours** vous sera communiquée le jour de votre rentrée, dans votre **espace interactif**.

## VALIDATION DU BACHELOR

La validation de ce bachelor est conditionnée à l'obtention d'une moyenne générale sur l'ensemble des crédits. Des blocs de compétences pourront être validés indépendamment les uns des autres et vous permettront de faire valoir vos compétences dans le cadre de vos poursuites d'études et/ou recherches d'emplois.

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 12 semaines doit être effectué durant ce Bachelor (uniquement pour les formules en initial). Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. Certains stages aboutissent à un emploi.

## BACHELOR EUROPÉEN COMMERCE INTERNATIONAL

<b>Bachelor Européen commerce international</b>	En école	<b>6 700,00 €</b>
	À distance	<b>3 700,00 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>		<b>95.00 €</b>
Modalités de paiement**	En école	670.00 €
	À distance	370.00 €

\* Frais de dossier non inclus dans le prix total

\*\* Sur 10 mois sans frais



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

**BTS**

# COMMERCE INTERNATIONAL

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

## OBJECTIFS

Le Technicien supérieur en Commerce international à référentiel commun européen contribue au développement international durable de l'entreprise par la commercialisation de biens et/ou de services sur les marchés étrangers et l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation. Il est chargé de mettre en œuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales entre les différentes fonctions de l'entreprise et/ou les partenaires extérieurs. Grâce à son travail d'analyse et de remontée d'informations, il/elle permet à l'entreprise de réagir aux évolutions de son environnement.

Dans le cadre de cette entreprise, le titulaire du BTS Commerce international à référentiel commun européen remplit les missions telles que les études et les veilles commerciales internationales ; la vente à l'export et l'achat à l'import ; la coordination des services supports à l'import et à l'export et la gestion des relations dans un contexte pluriculturel.

Il doit mener une veille permanente pour collecter des informations sur les marchés étrangers afin de préparer les décisions commerciales. Il prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres adaptées, vend et participe au processus de négociation à l'achat. Il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services supports et les prestataires extérieurs.

## APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour l'actualité internationale, les échanges internationaux et les langues étrangères.
- Sens de la négociation et de la relation commerciales.

## NIVEAU REQUIS

Pour intégrer le BTS COMMERCE INTERNATIONAL, il vous faut le BAC (général, technologique ou professionnel). Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Insertion professionnelle
- Licence professionnelle commercialisation de produits et services
- Licence professionnelle e-commerce et marketing numérique
- Licence professionnelle métiers du commerce international
- Licence professionnelle gestion des achats et des approvisionnements

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Assistant commercial export
- Assistant import
- Chargé de mission à l'international
- Agent en développement commercial
- Acheteur international

## OPTION

Remise à niveau en langues étrangères (anglais ou espagnol)

- 2 heures par semaine durant toute la scolarité.
- Petits groupes.
- 470 €

## LES ENSEIGNEMENTS

ENSEIGNEMENTS	1 <sup>RE</sup> ANNÉE		2 <sup>E</sup> ANNÉE	
	TOTAL	COURS + TD	TOTAL	COURS + TD
Étude et veille commerciales internationales				
- Étude et veille des marchés étrangers	6	4+2		
- Informatique commerciale	3	0+3		
Vente à l'export				
- Prospection et suivi de clientèle	4	2+2		
- Communication et management interculturel	2	2		
- Négociation vente			5	3+2
- Négociation vente en LVE			2	2
Gestion des opérations d'import-export			7	5+2
Langues vivantes étrangères				
- Langue vivante A	3	2+1	3	2+1
- Langue vivante B	3	2+1	3	2+1
Culture générale et expression	2	1+1	2	1+1
Environnement économique et juridique	6	6	6	6
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>29</b>		<b>28</b>	
Langue vivante C	2	2	2	2
Aide au partenariat et à la mobilité	2	2	2	2
Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement	3	3	3	3



## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
E1. Culture générale et expression	5	écrite	4h
E2. Langue vivante étrangère 1	5	écrite	3h
U21. Langue A		orale	20min
U22. Langue vivante étrangère B	5	écrite	3h
		orale	20min
E3. Environnement juridique et Économique			
U31. Economie et droit	3	écrite	4h
U32. Management des entreprises	2	écrite	3h
E4. Études et Veille commerciales			
U41. Analyse diagnostique des marchés étrangers	4	écrite	3h
U42. Exploitation du système d'information	2	orale	30min
E5. Vente à l'export			
U51. Vente à l'export	3	écrite	3h
U52. Négociation vente en langue vivante étrangère	2	orale	30min
E6. Gestion des opérations d'import-export			
U61. Montage des opérations d'import-export	4	écrite	4h
U62. Conduite des opérations d'import-export	2	orale	30min
Ef1. Langue vivante		orale	20min

**COMMERCE**

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage en BTS COMMERCE INTERNATIONAL se déroule pendant 12 semaines obligatoires qui sont départagées sur les deux ans de formations, dont 4 minimum qui se font à l'étranger.

La première période de stage en entreprise se déroule en première année sur une durée minimum de 8 semaines dont 4 semaines minimum à l'étranger, de préférence dans un pays non francophone.

La deuxième période de stage s'effectue en France ou à l'étranger, obligatoirement dans une entreprise réalisant des opérations de commerce international.

	Formule	Année	Coût total	Paiement comptant	Paiement échelonné
en école	BTS C.I	1 <sup>re</sup> année	4200 €* (remise 100 €)	4100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 420 €
		2 <sup>e</sup> année	4200 €* (remise 100 €)	4100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 420 €
à distance	Complète	1 <sup>re</sup> année	690 €* (remise 25 €)	665 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 69 € + 9 mensualités de 69 €
		2 <sup>e</sup> année	760 €* (remise 25 €)	735 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 76 € + 9 mensualités de 76 €
	Premium	1 <sup>re</sup> année	1 420 €* (remise 25 €)	1 395 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 142 € + 9 mensualités de 142 €
		2 <sup>e</sup> année	1 590 €* (remise 25 €)	1 565 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 159 € + 9 mensualités de 159 €
	Premium +	1 <sup>re</sup> année	2 160 €* (remise 100 €)	2 060 € (remise 100 €)	10 mensualités de 216 €
		2 <sup>e</sup> année	2 280 €* (remise 100 €)	2 180 € (remise 100 €)	10 mensualités de 228 €
Live		1 <sup>re</sup> année	3 200 €* (remise 100 €)	3 100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 320 €
		2 <sup>e</sup> année	3 400 €* (remise 100 €)	3 300 € (remise 100 €)	10 mensualités de 340 €

\* + 95€ de frais de dossier, non inclus dans le prix total



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BACHELOR EUROPÉEN COMMERCE INTERNATIONAL

Chargé de développement marketing et commercial  
Titre RNCP36374 DE NIVEAU 6 • BAC +3

#IMPORT #EXPORT #TRANSPORTS #LOGISTIQUE  
#COMMERCE #GESTION #NÉGOCIATION

## OBJECTIFS

Face à l'internationalisation des marchés, de l'interconnectivité des activités et des secteurs économiques, les entreprises (PME, TGE, grands groupes) ont besoin de personnes compétentes capables de les accompagner dans leur démarche de développement économique et commercial.

Ce Bachelor Européen en Commerce International a pour objectif de former les responsables commerciaux et exploitants à l'international en les préparant aux métiers de l'import-export, de la logistique et des transports.

## NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC + 2 (BTS, DUT).

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après validation de votre Bachelor, notre école vous propose de poursuivre vos études en MASTÈRE européen management en commerce international (BAC +4, BAC +5). Grâce à ce bachelor, vous pourrez également intégrer des grandes écoles de commerce.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Responsable commercial en Affaires Internationales
- Responsable des ventes zone export
- Responsable Commercial International
- Responsable de gestion des ventes
- Acheteur(euse) import



## LE PROGRAMME

450h sur l'année  
Initial ou alternance

• **Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action**

Géopolitique de l'Europe  
Histoire contemporaine de la construction européenne  
Le fonctionnement de l'Union européenne  
Enjeux, défis et avenir de la construction européenne  
L'Union européenne, l'Europe et le monde  
Focus sur la corruption - Module construit en partenariat avec le GRECO

• **Le management interculturel et les ressources humaines en Europe**

La nature de la culture et ses effets au sein de l'environnement de professionnel  
La communication dans une organisation internationale  
La complexité de la culture et le management des conflits culturels  
Les notions essentielles du droit du travail en Europe  
Les formalités d'immigration dans un cadre professionnel  
Les systèmes de protection sociale en Europe  
La responsabilité sociale des entreprises (RSE)

• **Environnement des marchés internationaux**

L'environnement géopolitique  
L'environnement institutionnel  
L'environnement économique et financier  
L'étude du micro-environnement de l'entreprise  
L'analyse du projet d'internationalisation de l'entreprise

• **Le développement à l'international**

La présence à l'international  
La prospection à l'international  
Le marketing international  
La communication à l'international  
Les aides et financements à l'international

• **La vente à l'international**

La négociation internationale  
Le contrat international  
La logistique internationale avec ces différents maillons dont le transport  
Les opérations douanières  
Le paiement à l'international

- **LV1** (Allemand, Anglais, Espagnol, Italien, Portugais)
- **LV2** (Allemand, Anglais, Arabe, Chinois, Espagnol, Italien, Portugais)



## VALIDATION DU BACHELOR

La validation de ce bachelor est conditionnée à l'obtention d'une moyenne générale sur l'ensemble des crédits. Des blocs de compétences pourront être validés indépendamment les uns des autres et vous permettront de faire valoir vos compétences dans le cadre de vos poursuites d'études et/ou recherches d'emplois.

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 12 semaines doit être effectué durant ce Bachelor (uniquement pour les formules en initial). Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. Certains stages aboutissent à un emploi.

**COMMERCE**

## BACHELOR EUROPÉEN COMMERCE INTERNATIONAL

<b>Bachelor Européen commerce international</b>	En école	<b>6 700,00 €</b>
	À distance	<b>3 700,00 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>		<b>95.00 €</b>
Modalités de paiement**	En école	670.00 €
	À distance	370.00 €

\* Frais de dossier non inclus dans le prix total  
\*\* Sur 10 mois sans frais

La liste complète de vos **ouvrages de cours** vous sera communiquée le jour de votre rentrée, dans votre **espace interactif**.



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel



# BTS TOURISME

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

## OBJECTIFS

Le diplôme s'appelle BTS TOURISME en référence au vaste secteur d'activités dans lequel le titulaire du diplôme pourra exercer une variété de tâches et de missions correspondant à trois blocs de compétences professionnelles : la gestion de la relation avec les touristes individuels ou en groupe ; l'élaboration d'une prestation touristique ; la gestion de l'information touristique.

Le titulaire du BTS Tourisme est un professionnel capable d'informer, conseiller, accueillir et accompagner les clients français comme étrangers, ainsi que traiter et diffuser l'information. Il peut également être en charge de créer et promouvoir une prestation touristique, afin de finaliser la vente et assurer son suivi commercial.

Les futurs diplômés du BTS Tourisme peuvent développer et valoriser des compétences spécifiques liées à une orientation sectorielle et/ou fonctionnelle particulière(s) au cours des périodes de stage et des ateliers de professionnalisation et, pour certains d'entre eux, dans le cadre des options facultatives « Parcours de professionnalisation à l'étranger » et « Projet de spécialisation ».

## NIVEAU REQUIS

Pour intégrer le BTS TOURISME, il vous faut le BAC (général, technologique ou professionnel).

Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

## APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour le management et la gestion des entreprises et les langues étrangères.
- Aisance écrite et orale dans plusieurs langues (anglais obligatoire).

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Conseiller voyages
- Forfaitiste
- Conseiller billetterie
- Chargé de promotion du tourisme local
- Directeur d'agence de tourisme

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Insertion professionnelle
- Licence professionnelle métiers du tourisme et des loisirs
- Licence professionnelle guide conférencier
- Licence professionnelle : communication et valorisation des territoires
- Bachelor Tourisme

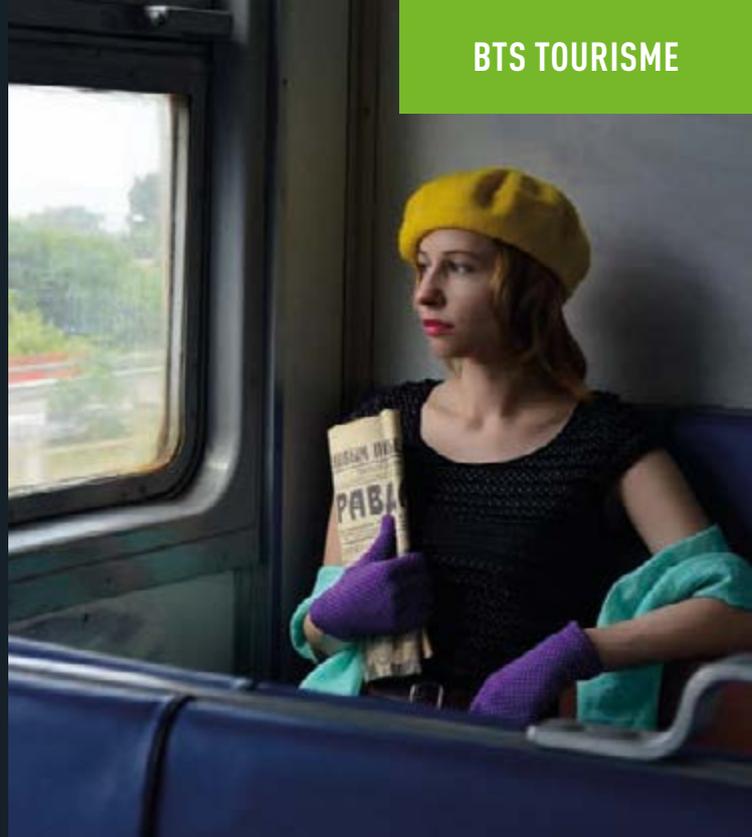
## OPTION

**Remise à niveau en langues étrangères (anglais ou espagnol)**

- 2 heures par semaine durant toute la scolarité.
- Petits groupes.
- 470 €

## LES ENSEIGNEMENTS

ENSEIGNEMENTS	1 <sup>RE</sup> ANNÉE		2 <sup>E</sup> ANNÉE	
	TOTAL	COURS + TD	TOTAL	COURS + TD
Culture générale et expression	2	2+0	2	2+0
Communication en langue vivante étrangère				
- Langue A	3	2+1	3	2+1
- Langue B	3	2+1	3	2+1
Tourisme et territoires	5	4+1	4	3+1
Gestion de la relation clientèle touristique	5	3+2	6	4+2
Élaboration d'une prestation touristique	7	6+1	7	6+1
Gestion de l'information touristique	3	0+3	3	0+3
Atelier de professionnalisation	3	0+3	3	0+3
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>31</b>		<b>31</b>	
Langue vivante étrangère C				
Parcours de professionnalisation à l'étranger				
Projet de spécialisation				



## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage en BTS TOURISME se déroule pendant 14 semaines obligatoires qui sont réparties sur les deux ans de formation. Il est cependant fortement recommandé qu'en première année, une première période de 2 à 4 semaines consécutives ait lieu avant le début du second semestre, pour que l'étudiant puisse appréhender assez tôt le contexte professionnel.

TOURISME

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
E1. Culture générale et expression	2	écrite	4h
E2. Communication en langues vivantes étrangères			
U21. LVA Anglais	2	orale	30min
U22. LVB	2	orale	30min
E3. Tourisme et territoires	3	écrite	3h
E4. Gestion de la relation clientèle touristique	4	orale	45min
E5. Élaboration d'une prestation touristique	5	écrite	4h
E6. Gestion de l'informatique touristique		orale	40min
EF1. Langue vivante étrangère C		orale	20min
EF2. Parcours de professionnalisation à l'étranger		orale	20min
EF3. Projet et spécialisation		orale entretien	25min 10min

	Formule	Année	Coût total	Paiement comptant	Paiement échelonné
en école	BTS Tourisme	1 <sup>re</sup> année	4200 €* (remise 100 €)	4100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 420 €
		2 <sup>e</sup> année	4200 €* (remise 100 €)	4100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 420 €
à distance	Complète	1 <sup>re</sup> année	690 €* (remise 25 €)	665 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 69 € + 9 mensualités de 69 €
		2 <sup>e</sup> année	760 €* (remise 25 €)	735 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 76 € + 9 mensualités de 76 €
	Premium	1 <sup>re</sup> année	1 420 €* (remise 25 €)	1 395 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 142 € + 9 mensualités de 142 €
		2 <sup>e</sup> année	1 590 €* (remise 25 €)	1 565 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 159 € + 9 mensualités de 159 €
	Premium +	1 <sup>re</sup> année	2 160 €* (remise 100 €)	2 060 € (remise 100 €)	10 mensualités de 216 €
		2 <sup>e</sup> année	2 280 €* (remise 100 €)	2 180 € (remise 100 €)	10 mensualités de 228 €
Live	1 <sup>re</sup> année	3 200 €* (remise 100 €)	3 100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 320 €	
	2 <sup>e</sup> année	3 400 €* (remise 100 €)	3 300 € (remise 100 €)	10 mensualités de 340 €	

\* + 95€ de frais de dossier, non inclus dans le prix total



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel



## BTS

# COMMUNICATION

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

### OBJECTIFS

Dans une entreprise privée, une agence spécialisée, une entreprise ou un organisme public, le/la titulaire du BTS Communication participe à la conception, à la mise en œuvre et au suivi d'actions de communication interne ou externe. Ces fonctions varient en fonction de la structure qui l'emploie.

Ainsi, en entreprise, il/elle procède aux appels d'offres et négocie avec les prestataires. En agence de communication ou de publicité, il/elle coordonne les activités des commerciaux, des responsables de fabrication et de création. Il/elle peut rechercher de nouveaux clients et négocier de nouveaux projets.

En régie ou dans les médias, il/elle organise la prospection, conseille les annonceurs et commercialise l'espace publicitaire.

Dans les structures disposant d'un service de communication, il/elle peut travailler comme assistant(e) à la direction de la communication.

Il/elle peut enfin, dans certaines structures, exercer les fonctions d'attaché de presse ou d'acheteur d'espaces publicitaires.

### NIVEAU REQUIS

Un Bac STMG, un Bac ES ou un Bac L est requis pour pouvoir suivre la formation du BTS Communication.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

Exemple(s) de métier(s) :

- acheteur/euse d'espaces publicitaires,
- concepteur/trice-rédacteur/trice,
- chargé(e) de communication interne/externe
- chargé(e) des relations publiques
- attaché(e) de presse...

### APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour l'image et la stratégie de communication d'une entreprise.
- Sens de la négociation et de la relation commerciale.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Le BTS Communication est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Cependant, avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en licence professionnelle dans le secteur des activités et techniques de communication, en école spécialisée dans l'information et la communication, ou encore, plus rarement en école de commerce.

Exemples de formations poursuivies :

- Licence pro activités et techniques de communication spécialité management des nouvelles technologies de l'information et de la communication.
- Licence pro commerce spécialité commercial de la communication et du multimédia...

## LES ENSEIGNEMENTS

	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année
<b>Enseignements obligatoires</b>		
Culture de la communication	4 h	4 h
Management des entreprises	2 h	2 h
Langue vivante étrangère A	3 h	3 h
Économie	2 h	2 h
Droit	2 h	2 h
Projet de communication	4 h	4 h
Conseil et relation annonceur	3 h	3 h
Veille opérationnelle	2 h	2 h
Atelier production	4 h	4 h
Atelier relations commerciales	2 h	2 h
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>28</b>
<b>Enseignements facultatifs</b>		
Langue vivante étrangère B	2 h	2 h
Aide au partenariat	2 h	2 h
Accès aux ressources informatiques	3 h	3 h

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Durée	Forme
Culture de la communication	3	4 h	Écrit
Expression et culture en langue vivante étrangère A			
Compréhension et expression écrite - Production orale	2	2h	Écrit
Compréhension orale	1	20min	Oral
Économie - Droit :			
• Économie et Droit	2	4h	Écrit
• Management des entreprises	1	3h	Écrit
Relations commerciales	4	40 min	CCF ou Oral
Activités de communication	4	4 h	Ecrit
Projets et Pratiques de la communication	4	40 min	CCF ou Oral
Langue vivante étrangère B	1	20 min	Oral

## OPTION JOURNALISME

4h / semaine

- Culture générale de l'information
- Techniques de base rédactionnelles
- Initiation aux outils du journalisme numérique
- Introduction à la diffusion numérique de l'information...

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

La durée obligatoire des stages est de 14 semaines à effectuer sur les deux années.

- Une période de six semaines consécutives au minimum à programmer soit en première année, soit en seconde année.
- La durée globale peut être prolongée de quatre semaines pendant les vacances scolaires.

## BTS COMMUNICATION

<b>BTS Communication 1re année</b>	<b>4 800.00 €</b>
<b>BTS Communication, 2e année</b>	<b>4 800.00 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>	<b>95.00 €</b>
Modalités de paiement	480.00 € sur 10 mois sans frais

\*Frais de dossier non inclus dans le prix total



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BACHELOR EUROPÉEN MARKETING DIGITAL COMMUNICATION

Chargé de développement marketing et commercial  
Titre RNCP36374 DE NIVEAU 6 • BAC +3

#COMMUNICATION #CRÉATION CONTENU #DIGITAL  
#CONQUÊTE PROSPECTS #RÉSEAUXSOCIAUX

## OBJECTIFS

A l'ère d'un monde totalement connecté voire hyper connecté, les métiers du marketing digital sont devenus indispensables.

La transformation et l'évolution incessante d'Internet conduisent à repenser le positionnement digital des entreprises pour modifier les façons de communiquer avec les prospects/clients de façon dynamique et dans un souci de pérennité.

Capacités intellectuelles, rédactionnelles, qualités commerciales et curiosité seront les compétences attendues pour suivre ce Bachelor Européen Marketing Digital.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Directeur(trice) de projets digitaux
- Expert en marketing stratégique
- Responsable marketing digital
- Chef de projet digital

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après validation de votre Bachelor, notre école vous propose de poursuivre vos études en MASTÈRE européen en communication spécialité stratégies publicitaires et communication numérique, ou en MASTÈRE européen en E-business. Grâce à ce bachelor, vous pourrez également intégrer des grandes écoles de commerce.

## NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC + 2 (BTS, DUT).



## LE PROGRAMME

450h sur l'année  
Initial ou alternance

### • Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

Géopolitique de l'Europe

Histoire contemporaine de la construction européenne

Le fonctionnement de l'Union européenne

Enjeux, défis et avenir de la construction européenne

L'Union européenne, l'Europe et le monde

Focus sur la corruption - Module construit en partenariat avec le GRECO

### • Le management interculturel et les ressources humaines en Europe

La nature de la culture et ses effets au sein de l'environnement de professionnel

La communication dans une organisation internationale

La complexité de la culture et le management des conflits culturels

Les notions essentielles du droit du travail en Europe

Les formalités d'immigration dans un cadre professionnel

Les systèmes de protection sociale en Europe

La responsabilité sociale des entreprises (RSE)

### • Marketing stratégique et opérationnel

Introduction à la planification stratégique et marketing

Le plan stratégique d'entreprise

Le plan marketing stratégique

Contenu d'un audit marketing stratégique

Définition des orientations et objectifs du plan marketing

Le plan marketing opérationnel

### • Marketing B to B

La démarche marketing B to B

Segmenter et construire la stratégie marketing B to B

Le marketing mix B to B

### • E-marketing (construire une stratégie marketing omni canal)

E-business

Analyser les enjeux de l'omni canal

Mise en œuvre opérationnelle du e-marketing

Mesurer et optimiser une stratégie e-marketing omnicanale

Tendances clés et prospective

### • Droit du marketing et du digital

Droits et obligations du web 3.0

Réglementation du E-marketing

Régime juridique de la promotion des ventes

Régime juridique de la collecte des données

### • Communication digitale

Enjeux et impacts de la communication digitale

La stratégie de communication digitale

La chaîne de production graphique

### • "Digital Brand Content"

Caractéristiques du digital brand content

La stratégie de contenu de marque

Digital Brand Content et Inbound Marketing

### • Stratégie UX

Panorama des particularités d'internet

Analyser l'expérience utilisateur

Élaboration et déploiement d'une stratégie UX

### • Data et marketing

Enjeux et impacts du data marketing

Élaboration et déploiement d'une stratégie marketing "data driven"

Mesure d'efficacité d'une stratégie marketing "data driven" et impact UX

### • LV1 (Allemand, Anglais, Espagnol, Italien, Portugais)

## VALIDATION DU BACHELOR

La validation de ce bachelor est conditionnée à l'obtention d'une moyenne générale sur l'ensemble des crédits. Des blocs de compétences pourront être validés indépendamment les uns des autres et vous permettront de faire valoir vos compétences dans le cadre de vos poursuites d'études et/ou recherches d'emplois.

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 12 semaines doit être effectué durant ce Bachelor (uniquement pour les formules en initial). Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. Certains stages aboutissent à un emploi.

La liste complète de vos **ouvrages de cours** vous sera communiquée le jour de votre rentrée, dans votre **espace interactif**.

## BACHELOR EUROPÉEN COMMERCE INTERNATIONAL

<b>Bachelor Européen commerce international</b>	En école	<b>6 700,00 €</b>
	À distance	<b>3 700,00 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>		<b>95.00 €</b>
Modalités de paiement**	En école	670.00 €
	À distance	370.00 €

\* Frais de dossier non inclus dans le prix total

\*\* Sur 10 mois sans frais



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BTS BANQUE CONSEILLER DE CLIENTÈLE

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

## OBJECTIFS

Le BTS Banque-conseiller de clientèle forme des conseillers clientèle ou chargés de clientèle sur le marché des particuliers, appelés à rejoindre la force de vente dans le secteur bancaire et financier. Le titulaire de ce BTS conjugue de solides compétences techniques, notamment juridiques, financières et fiscales avec des capacités comportementales et commerciales. Au contact régulier avec des clients appartenant à la clientèle dit « grand public », son activité principale consiste à commercialiser l'offre de produits et services de son établissement en informant et conseillant la clientèle dont il a la charge. Il a également pour mission de prospecter de nouveaux clients afin de développer son portefeuille clients.

Dans un premier temps, il peut être appelé à exercer le métier de chargé d'accueil traitant les opérations courantes avant de se voir confier un portefeuille de clientèle en tant que conseiller. Avec de l'expérience, il peut évoluer vers d'autres types de clientèles notamment le marché des professionnels ou vers des fonctions managériales.

## NIVEAU REQUIS

Le BTS Banque est accessible après un bac général ou professionnel. De préférence, il vaut mieux avoir un Bac STMG, un Bac ES ou un Bac S.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

## APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour les secteurs financiers et bancaires.
- Aisance relationnelle.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- agent/e général/e d'assurances
- chargé/e de clientèle banque
- courtier/ère
- guichetier/ère

## POURSUITE D'ÉTUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine de la banque-finance, en licence du domaine économie-gestion, en DU assistant commercial banque assurance, ou encore en école supérieure de commerce et de gestion par le biais des admissions parallèles, la plupart d'entre elles proposant une spécialisation en banque-finance.

- DU Diplôme d'ingénierie en technique banque-assurance
- Licence pro assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Licence pro assurance, banque, finance : supports opérationnels
- Diplôme de l'École supérieure de commerce de Brest
- Diplôme de l'École supérieure des sciences commerciales d'Angers

## LES ENSEIGNEMENTS

	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année
<b>ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES</b>		
Culture générale et expression	3h	3h
LV1	2h	2h
Gestion de la relation client	7h	7h
Développement et suivi de l'activité commerciale	8h	8h
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	6h	6h
Ateliers de professionnalisation	4h	4h
<b>ENSEIGNEMENTS FACULTATIFS</b>		
LV2	2h	2h
Certification professionnelle	2h	2h
<b>TOTAL</b>	<b>31h</b>	<b>31h</b>

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Durée
<b>ÉPREUVES OBLIGATOIRES</b>		
Culture générale et expression	3	4h
LV1	2	2h20
Gestion de la relation client	2	45min
Développement et suivi de l'activité commerciale		
Étude de cas	4	4h
Analyse de situation commerciale	2	30min
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	4	4h
<b>ÉPREUVES FACULTATIVES</b>		
LV2		20 min
Certification professionnelle		2h



## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage obligatoire d'une durée de 14 semaines se répartit sur les deux années de formation pendant la période scolaire.

La première année la durée du stage est d'au moins 6 semaines dont 4 semaines à effectuer avant la fin du 2<sup>e</sup> trimestre.

	Formule	Année	Coût total	Paiement comptant	Paiement échelonné
en école	BTS Banque	1 <sup>re</sup> année	3850 €* (remise 100 €)	3750 € (remise 100 €)	10 mensualités de 385 €
		2 <sup>e</sup> année	3850 €* (remise 100 €)	3750 € (remise 100 €)	10 mensualités de 385 €
à distance	Complète	1 <sup>re</sup> année	690 €* (remise 25 €)	665 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 69 € + 9 mensualités de 69 €
		2 <sup>e</sup> année	760 €* (remise 25 €)	735 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 76 € + 9 mensualités de 76 €
	Premium	1 <sup>re</sup> année	1 420 €* (remise 25 €)	1 395 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 142 € + 9 mensualités de 142 €
		2 <sup>e</sup> année	1 590 €* (remise 25 €)	1 565 € (remise 25 €)	Acompte à l'inscription : 159 € + 9 mensualités de 159 €
	Premium +	1 <sup>re</sup> année	2 160 €* (remise 100 €)	2 060 € (remise 100 €)	10 mensualités de 216 €
		2 <sup>e</sup> année	2 280 €* (remise 100 €)	2 180 € (remise 100 €)	10 mensualités de 228 €
Live	1 <sup>re</sup> année	3 200 €* (remise 100 €)	3 100 € (remise 100 €)	10 mensualités de 320 €	
	2 <sup>e</sup> année	3 400 €* (remise 100 €)	3 300 € (remise 100 €)	10 mensualités de 340 €	

\* + 95€ de frais de dossier, non inclus dans le prix total



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BTS COMPTABILITÉ GESTION

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

## OBJECTIFS

Le BTS Comptabilité Gestion a pour objectif l'acquisition de compétences techniques et de compétences en organisation et en communication afin que les diplômés soient en mesure d'assurer les différentes tâches qui leur seront confiées dans des contextes de travail variés et évolutifs, dépendant à la fois de la structure juridique, de la taille, des choix organisationnels et technologiques des entreprises. Les titulaires du diplôme, au sein des services administratifs, comptables et financiers des entreprises, organisations, ou des cabinets comptables qui l'emploient : organisent et réalisent la gestion des obligations comptables, fiscales et sociales ; contrôlent et valide les comptes, participe à l'élaboration et à la communication des informations financières et fiscales ; contribue aux prévisions et à la préparation des décisions...

Ils interviennent dans la conception, l'exploitation et l'évolution du système d'information de gestion de l'entreprise, dans le cadre des solutions technologiques adoptées. Ils exercent leurs activités en tant que prestataires de services pour des clients, partenaires internes ou externes.

## NIVEAU REQUIS

Pour intégrer le BTS COMPTABILITÉ GESTION, il vous faut le Bac ou le DAEU. Cependant ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac Pro, d'un Bac S, d'un Bac général ES.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention du BTS, il est possible de continuer vos études :

- Diplôme de comptabilité et de gestion (DCG)
- Écoles de commerce
- Licence pro métiers de la comptabilité : comptabilité et paie
- Licence pro métiers de la comptabilité : fiscalité
- Licence pro collaborateur en cabinet d'expert-comptable
- Licence pro comptabilité finances

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Assistant de gestion en PME
- Contrôleur de gestion
- Comptable
- Assistant comptable

## APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Intérêts pour le management et la gestion des entreprises, leur environnement juridique et économique.
- S'adapter à différents environnements (numériques notamment).

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage en BTS COMPTABILITÉ GESTION se déroule pendant 10 semaines obligatoires qui sont réparties sur les deux ans de formation.

- 5 à 6 semaines consécutives en fin de 1<sup>re</sup> année
- 4 à 5 semaines consécutives en 2<sup>e</sup> année



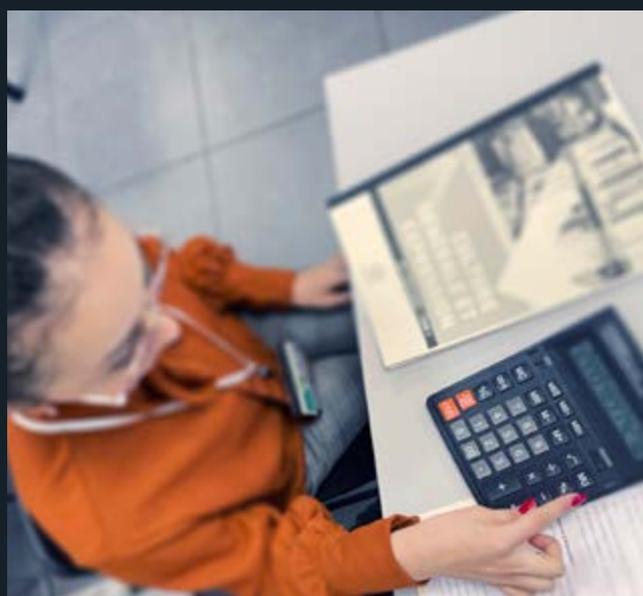
Les ouvrages supports de cours IESCA sont **inclus** dans la formule !

## LES ENSEIGNEMENTS

Enseignements	1 <sup>re</sup> année		2 <sup>e</sup> année	
	TOTAL	Cours + TD	TOTAL	Cours + TD
Culture générale et expression	3	2 + 1	3	2 + 1
LV1 - Anglais obligatoire	2	1 + 1	2	1 + 1
Économie	2	2 + 0	2	2 + 0
Mathématiques	2	1,5 + 0,5	2	1,5 + 0,5
Management des entreprises	2	2 + 0	2	2 + 0
Droit	2	2 + 0	2	2 + 0
Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales (P1) + Contrôle et production de l'information financière (P2)	6	3 + 3	4	2 + 2
Gestion des obligations fiscales (P3) + gestion des relations sociales (P4)	5	3 + 2	2	1 + 1
Analyse et précision de l'activité (P5) + analyse de la situation financière (P6)	2	1 + 1	5	3 + 2
Fiabilisation de l'information et du système d'information comptable (P7)	2	1 + 1	2	1 + 1
Ateliers pro.	3	0 + 3	4	0 + 4
Accès aux ressources informatiques et documentaires	3	0 + 3	3	0 + 3
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>34</b>		<b>33</b>	
Facultative LV2	2	2 + 0	2	2 + 0

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E.1 Culture générale et expression	4	écrite	4h
E12. LV1 Anglais obligatoire	3	orale	20min
E2. Mathématiques	3	écrite	2h
E3. Économie, droit et management	8	écrite	7h
E4. Traitement et contrôle des opérations comptables, fiscales et sociales	6	écrite	4h
E5. Situations de contrôle de gestion et d'analyse financière	4	orale/pratique	30min
E6. Parcours de professionnalisation	5	orale/pratique	30min
EF1. LV2		orale	20min



**GESTION-RH**

	Formule	Année	Coût total	Paiement comptant	Paiement échelonné
<b>en école</b>	BTS C.G	1 <sup>re</sup> année	3850 €* (remise 100 €)	3750 €	10 mensualités de 385 €
		2 <sup>e</sup> année	3850 €* (remise 100 €)	3750 €	10 mensualités de 385 €
<b>à distance</b>	Complète	1 <sup>re</sup> année	690 €* (remise 25 €)	665 €	Acompte à l'inscription : 69 € + 9 mensualités de 69 €
		2 <sup>e</sup> année	760 €* (remise 25 €)	735 €	Acompte à l'inscription : 76 € + 9 mensualités de 76 €
	Premium	1 <sup>re</sup> année	1 420 €* (remise 25 €)	1 395 €	Acompte à l'inscription : 142 € + 9 mensualités de 142 €
		2 <sup>e</sup> année	1 590 €* (remise 25 €)	1 565 €	Acompte à l'inscription : 159 € + 9 mensualités de 159 €
	Premium +	1 <sup>re</sup> année	2 160 €* (remise 100 €)	2 060 €	10 mensualités de 216 €
		2 <sup>e</sup> année	2 280 €* (remise 100 €)	2 180 €	10 mensualités de 228 €
Live	1 <sup>re</sup> année	3 200 €* (remise 100 €)	3 100 €	10 mensualités de 320 €	
	2 <sup>e</sup> année	3 400 €* (remise 100 €)	3 300 €	10 mensualités de 340 €	

\* + 95€ de frais de dossier, non inclus dans le prix total

Retrouvez l'intégralité  
du référentiel



# BACHELOR EUROPÉEN MARKETING SERVICES, BANQUE ASSURANCES

Chargé de développement marketing et commercial  
Titre RNCP36374 DE NIVEAU 6 • BAC +3

#ENTREPRISESDESERVICES #SATISFACTIONCLIENTS  
#ASSURANCES #BANQUE #GESTION #FIDÉLISATION

## OBJECTIFS

Les innovations technologiques et les nouvelles tendances incitent les entreprises à repenser leur stratégie de développement marketing et commercial. La redéfinition de leurs services apparaît dès lors essentielle, pour adapter les prestations aux besoins des clients et ainsi concevoir des plans d'action en phase avec l'évolution des modes de consommation.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après validation de votre Bachelor, notre école vous propose de poursuivre vos études en MASTÈRE européen en communication spécialité stratégies publicitaires et communication numérique, ou en MASTÈRE européen en E-business. Grâce à ce bachelor, vous pourrez également intégrer des grandes écoles de commerce.

## NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC + 2 (BTS, DUT).

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Responsable marketing et commercial
- Responsable marketing client
- Responsable commercial
- Consultant marketing



## LE PROGRAMME

450h sur l'année  
Initial ou alternance

### • Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

Géopolitique de l'Europe  
Histoire contemporaine de la construction européenne  
Le fonctionnement de l'Union européenne  
Enjeux, défis et avenir de la construction européenne  
L'Union européenne, l'Europe et le monde  
Focus sur la corruption - Module construit en partenariat avec le GRECO

### • Le management interculturel et les ressources humaines en Europe

La nature de la culture et ses effets au sein de l'environnement de professionnel  
La communication dans une organisation internationale  
La complexité de la culture et le management des conflits culturels  
Les notions essentielles du droit du travail en Europe  
Les formalités d'immigration dans un cadre professionnel  
Les systèmes de protection sociale en Europe  
La responsabilité sociale des entreprises (RSE)

### • Marketing stratégique et opérationnel

Introduction à la planification stratégique et marketing  
Le plan stratégique d'entreprise  
Le plan marketing stratégique  
Contenu d'un audit marketing stratégique  
Définition des orientations et objectifs du plan marketing  
Le plan marketing opérationnel

### • CRM : optimiser la gestion de la relation client

CRM et client  
Développer et enrichir la base de données clients  
Développer et partager la connaissance clients  
Mettre en place des actions opérationnelles de gestion de la relation client  
Coordonner le projet CRM

### • Droit du marketing

Présentation générale du droit de la consommation  
Encadrement des procédés de distribution  
Encadrement des promotions  
Encadrement des relations contractuelles  
Cadre juridique général de la communication  
Cadre juridique de la communication média  
Cadre juridique de la communication hors média

### • Marketing B to B

La démarche marketing B to B  
Segmenter et construire la stratégie marketing B to B  
Le marketing mix B to B

### • E-marketing (construire une stratégie marketing omni canal)

E-business  
Analyser les enjeux de l'omni canal  
Mise en œuvre opérationnelle du e-marketing  
Mesurer et optimiser une stratégie e-marketing omnicanale  
Tendances clés et prospective

### • Stratégie des marques (brand management)

Les fonctions de la marque pour l'entreprise  
Les fonctions de la marque  
Construire une stratégie de marque

### • LV1 (Allemand, Anglais, Espagnol, Italien, Portugais)



La liste complète de vos **ouvrages de cours** vous sera communiquée le jour de votre rentrée, dans votre **espace interactif**.

## VALIDATION DU BACHELOR

La validation de ce bachelor est conditionnée à l'obtention d'une moyenne générale sur l'ensemble des crédits. Des blocs de compétences pourront être validés indépendamment les uns des autres et vous permettront de faire valoir vos compétences dans le cadre de vos poursuites d'études et/ou recherches d'emplois.

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 12 semaines doit être effectué durant ce Bachelor (uniquement pour les formules en initial). Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. Certains stages aboutissent à un emploi.

## BACHELOR EUROPÉEN COMMERCE INTERNATIONAL

<b>Bachelor Européen commerce international</b>	En école	<b>6 700,00 €</b>
	À distance	<b>3 700,00 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>		<b>95.00 €</b>
Modalités de paiement**	En école	670.00 €
	À distance	370.00 €

\* Frais de dossier non inclus dans le prix total

\*\* Sur 10 mois sans frais



Retrouvez l'intégralité  
du référentiel

# BTS ÉDITION

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 • BAC +2

## OBJECTIFS

Ce BTS a pour objectif de former à la conception éditoriale. Le titulaire du BTS Édition met en place au sein des structures d'édition les moyens nécessaires, en interne et en externe, à la réalisation d'un projet, en tenant compte des impératifs conceptuels, technologiques, qualitatifs, économiques et logistiques.

Le titulaire de ce BTS intervient du début (idée originale) à la fin (fabrication et vente) du projet en mettant en avant ses connaissances techniques et variées qui lui permettent d'évaluer la pertinence des choix d'équipements, de déterminer les paramètres techniques (qualité du papier, type de procédé d'impression, de brochage...), de juger et d'apprécier les mises en forme, de savoir négocier des coûts, d'établir des projets de fabrication, des devis et coordonner la fabrication en veillant au respect des plannings et en contrôlant la qualité des travaux.

Ainsi, il/elle est le lien entre tous les services éditoriaux et évolue au milieu de toute la chaîne éditoriale et graphique.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

Le technicien supérieur Édition pourra exercer dans des structures éditoriales diverses, qu'il s'agisse de groupes ou de maisons d'édition, d'entreprises, d'administrations, de collectivités territoriales ou d'associations ayant des besoins de production éditoriale.

## APTITUDES ET COMPÉTENCES

- Rigueur et créativité dans l'élaboration des supports.
- Capacités de travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projets.

## POURSUITE D'ÉTUDE

- Licence pro métiers de l'édition spécialité librairie et métiers du livre
- Bachelor édition imprimée et numérique
- Mastère édition imprimée et numérique

## NIVEAU REQUIS

Bac ou le DAEU. Le titulaire de ce diplôme doit posséder de grandes qualités relationnelles, être polyvalent, organisé, autonome, avoir le sens des responsabilités et surtout avoir de bonnes et solides connaissances littéraires (rédaction, reformulation, correction...)

Admission après étude du dossier de candidature et entretien. La formation débute en septembre. Contrat de formation proposé par année (le BTS s'effectue sur un cycle de 2 ans).



## LES ENSEIGNEMENTS

	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année
<b>Enseignements obligatoires</b>		
Culture générale et expression	3 h	3 h
Langue vivante étrangère 1	2 h	2 h
Environnement économique, juridique et managérial de l'édition*	3 h + 1 h (travaux dirigés)	3 h + 2 h (travaux dirigés)
Étude et réalisation de projets d'édition**	10 h + 12h (travaux dirigés)	9 h + 11h (travaux dirigés)
<b>TOTAL</b>	<b>31</b>	<b>30</b>
<b>Enseignements facultatifs</b>		
Langue vivante étrangère 2	2 h	2 h

Les horaires tiennent compte des 8 semaines de stage en milieu professionnel.

\*Environnement économique, juridique et managérial correspond aux savoirs associés S5 et S6

\*\*Étude et réalisation de projets d'édition correspond aux savoirs associés S1 à S4

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Durée	Forme
E1. Culture générale et expression	3	4 h	Écrit
E2. Communication en langue vivante étrangère	3	20min	Oral
E3. Environnement économique, juridique et managérial de l'édition	3	3h	Écrit
E4. Préparation pour mise en production	4	3h	Écrit et pratique
E5. Proposition de solutions éditoriales	4	6 h	Écrit et pratique
E6. Conduite et présentation du projet et des activités pro.	4 2	1 h 30 min	Oral Oral
EF1. Langue vivante étrangère	1	20 min	Oral



ÉDITION

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage du BTS édition se déroule sur 8 semaines et est organisé en 2 périodes :

- l'une en fin de 1<sup>re</sup> année,
- l'autre en cours de 2<sup>e</sup> année.

L'un des deux doit se dérouler dans le service technique d'une entreprise d'édition.

## BTS ÉDITION

**BTS Édition 1<sup>re</sup> année** 4 100.00 €

**BTS Édition, 2<sup>e</sup> année** 4 100.00 €

**Frais de dossier \*** 95.00 €

**Modalités de paiement** 410.00 €  
sur 10 mois sans frais

\*Frais de dossier non inclus dans le prix total



# MASTÈRE EUROPÉEN MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Titre RNCP36136 DE NIVEAU 7 • BAC +5

Manager des ressources humaines

## OBJECTIFS

En apportant un solide socle de compétences professionnelles tels que le management d'équipes, la gestion de projets nécessaires aux fonctions de gestion et de direction des ressources humaines dans les entreprises, ce Mastère forme les professionnels de demain experts dans la formation et le recrutement garants de la bonne adéquation entre les besoins de l'entreprise et les collaborateurs.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

Les titulaires de ce Mastère pourront exercer des postes tels que :

- Responsable des Ressources Humaines
- Responsable de la formation, Responsable emploi-formation
- Consultant en recrutement
- Responsable/chef de projet diversité

La liste complète de vos **ouvrages de cours** vous sera communiquée le jour de votre rentrée, dans votre **espace interactif**.

## NIVEAU REQUIS

Ce Mastère s'adresse à des étudiants ayant validé un niveau II (bac +3/4).

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 12 semaines chaque année doit être effectué durant ce Mastère (uniquement pour les formules en initial). Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. Certains stages aboutissent à un emploi.

## VALIDATION DU MASTÈRE

La validation de ce mastère est conditionnée à l'obtention d'une moyenne générale sur l'ensemble des crédits. Des blocs de compétences pourront être validés indépendamment les uns des autres et vous permettront de faire valoir vos compétences dans le cadre de vos poursuites d'études et/ou recherches d'emplois.

## LE PROGRAMME

### • MANAGER LES RELATIONS SOCIALES ET LE DIALOGUE SOCIAL

#### Droit du travail : Relations individuelles du travail

Droit social européen et international - Le contrat de travail - Durée de travail - Règlement intérieur et droit disciplinaire - Inspection du travail - Veille juridique en matière de droit du travail

#### Droit du travail : Relations collectives du travail

Instances Représentatives du Personnel (IRP) - Le licenciement pour motif économique - La sécurité - La négociation collective

### • OPTIMISER LA PERFORMANCE RH

#### Management d'équipe dans un contexte de changement

Management d'équipe - L'organisation du travail

#### Gestion de projet et conduite du changement

Les étapes d'un projet - Suivre et effectuer le bilan d'un projet - La conduite du changement - Communiquer et promouvoir un projet RH - Marketing RH et communication interne et RH - Le plan de communication - Outils de communication interne

#### Piloter la performance sociale

La GPEC - L'évaluation et l'optimisation des performances - Politique de RSE - La diversité - e-GRH / SIRH

#### Manager la sécurité et la qualité de vie au travail

Les conditions de travail - Ergonomie / Présentation générale - La sécurité au travail - La mesure de la sécurité - La qualité de vie au travail (QVT)

### • LES ENTREPRISES, LA CONCURRENCE ET L'EUROPE

#### Gestion d'entreprise et droit européen des affaires

Le concept d'entreprise - Le concept de concurrence

#### Développement stratégique sur le marché internationale

Analyse de la concurrence internationale pour déterminer et déployer la stratégie d'entreprise

#### Développement d'entreprise dans un cadre juridique et réglementaire européen et international

Règles européennes de concurrence applicables aux entreprises - La mise en œuvre de l'interdiction - Règles de concurrence applicables aux Etats membres de l'Union européenne - Le Marché intérieur et l'entreprise : de l'harmonisation à la normalisation

### • LANGUE VIVANTE EUROPEENNE 1 (ECRIT)

Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais

### • PILOTER LA STRATEGIE RH

#### Gestion de la mobilité

La mobilité internationale - Contrats locaux - Droit du travail - Droit de la sécurité sociale - Formalités d'immigration

#### Piloter la rémunération et la masse salariale

Les obligations du service du personnel - La paye - La gestion des absences - Le départ du salarié - Le système de protection sociale

#### Piloter la modernisation RH

Accompagner la digitalisation de l'entreprise - Accompagner les changements d'organisation - Piloter l'innovation RH



### • MODULE DE SPECIALITE : LA FORMATION

La politique de formation - Les dispositifs en faveur de l'emploi, de la formation, de la sécurisation des parcours - La formation au service de la stratégie de l'entreprise (l'entretien professionnel) - Les différentes modalités d'apprentissage et leur financement - Construction, validation et mise en place du plan de formation - Le suivi et l'évaluation de la formation

### • MODULE DE SPECIALITE : LE RECRUTEMENT

La politique de recrutement - Identification du besoin - Communication du besoin - La sélection des candidatures - La prise de décision - L'accueil et l'intégration du nouvel embauché - Le recrutement en anglais -

### • LANGUE VIVANTE EUROPEENNE 1 (ORAL)

Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais

**NOS MASTÈRES**

## MASTÈRE EUROPÉEN MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

<b>Mastère Européen Management des Ressources Humaines - 1<sup>er</sup> année</b>	En école	<b>7 900 €</b>
	À distance	<b>4 700 €</b>
<b>Mastère Européen Management des Ressources Humaines - 2<sup>e</sup> année</b>	En école	<b>7 900 €</b>
	À distance	<b>4 700 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>		<b>95.00 €</b>
Modalités de paiement	sur 10 mois sans frais	

\* Frais de dossier non inclus dans le prix total



# MASTÈRE EUROPÉEN MARKETING E-BUSINESS

Titre RNCP35280 DE NIVEAU 7 • BAC +5

Manager des organisations

## OBJECTIFS

Ce Mastère vise à donner aux étudiants une compréhension approfondie des enjeux liés à l'e-business, et à leur fournir les compétences nécessaires pour gérer efficacement les projets et les stratégies des entreprises tant au niveau du marketing et de la communication qu'au niveau business et technique de l'internet et du numérique.

## NIVEAU REQUIS

Ce Mastère s'adresse à des étudiants ayant validé un niveau II (bac +3/4).

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 12 semaines chaque année doit être effectué durant ce Mastère (uniquement pour les formules en initial). Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. Certains stages aboutissent à un emploi.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

Les titulaires de ce Mastère pourront exercer des responsabilités de direction telles que :

- Directeur Marketing digital
- Manager e-commerce
- Responsable Marketing digital
- Chef de projet digital

## VALIDATION DU MASTÈRE

La validation de ce mastère est conditionnée à l'obtention d'une moyenne générale sur l'ensemble des crédits. Des blocs de compétences pourront être validés indépendamment les uns des autres et vous permettront de faire valoir vos compétences dans le cadre de vos poursuites d'études et/ou recherches d'emplois.

**La liste complète de vos ouvrages de cours vous sera communiquée le jour de votre rentrée, dans votre espace interactif.**

## LE PROGRAMME

### • DEFINITION ET MISE EN EUVRE D'UNE STRATEGIE DIGITALE

#### Marketing Digital

Enjeux et impact du digital sur la stratégie marketing - Le plan marketing digital - Mesure des performances du marketing digital

#### Développer et piloter le e-business et le cross canal

Modèles économiques et fonctionnalités du e-business - Génération de trafic et conversion de l'acheteur en ligne - La stratégie e-business cross canal

#### Stratégie digitale et expérience client

Dimension stratégique de l'expérience client - Impact du digital sur l'expérience client - La stratégie d'expérience client digital (DCX)

### • CULTURE MANAGEMENT DIGITAL

#### Accompagnement et conduite du changement de l'entreprise à l'ère du digital

Les enjeux de la transformation digital de l'entreprise - La conduite du changement - Communication et conduite du changement - Les leviers RH, managériaux et organisationnels de la conduite du changement

#### Marketing de l'innovation

Les enjeux et outils de l'innovation pour l'entreprise - La démarche d'innovation dans l'entreprise

#### Droit des Affaires

Fondamentaux du droit - Entreprise & concurrence - Entreprise & contrats - Entreprise & droit pénal des affaires

### • LES ENTREPRISES, LA CONCURRENCE ET L'EUROPE

#### Gestion d'entreprise et droit européen des affaires

Le concept d'entreprise - Le concept de concurrence

#### Développement stratégique sur le marché internationale

Analyse de la concurrence internationale pour déterminer et déployer la stratégie d'entreprise

#### Développement d'entreprise dans un cadre juridique et réglementaire européen et international

Règles européennes de concurrence applicables aux entreprises - La mise en œuvre de l'interdiction - Règles de concurrence applicables aux Etats membres de l'Union européenne - Le Marché intérieur et l'entreprise : de l'harmonisation à la normalisation

### • LANGUE VIVANTE EUROPEENNE 1 (ECRIT)

Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais

### • MANAGEMENT ET PILOTAGE DE PROJETS

#### Management de projets et méthodes agiles

Enjeux et caractéristiques d'un projet - Gestion de l'équipe projet - Planification d'un projet - Pilotage du projet - Techniques et outils de gestion d'un projet

#### Gestion économique et financière de projets

Utilité et outils du contrôle de gestion - Budget et suivi budgétaire d'un projet - Évaluation de la rentabilité économique d'un projet

### • MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES ENTREPRISES NUMÉRIQUES

Entrepreneuriat et Business Plan - Fondamentaux du Business Plan - Esprit d'entreprendre et innovation - Stratégie Océan Bleu - Mise en œuvre stratégique et opérationnelle du Business Model



**NOS MASTÈRES**

#### Droit de l'internet et du e-commerce

Création du site internet - Mentions obligatoires site internet et site e-commerce - Démarchage et contrats - Relations avec les internautes - Droit pénal de l'internet

#### Création d'un site de e-commerce

De l'idée à la création du site web -

#### Création d'un site de e-commerce

### • LANGUE VIVANTE EUROPEENNE 1 (ORAL)

Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais

## MASTÈRE EUROPÉEN MARKETING E-BUSINESS

<b>Mastère Européen Marketing E-Business 1<sup>er</sup> année</b>	En école	<b>7 900 €</b>
	À distance	<b>4 700 €</b>
<b>Mastère Européen Marketing E-Business 2<sup>e</sup> année</b>	En école	<b>7 900 €</b>
	À distance	<b>4 700 €</b>
<b>Frais de dossier*</b>		<b>95.00 €</b>
<b>Modalités de paiement</b>	sur 10 mois sans frais	

\* Frais de dossier non inclus dans le prix total

# NOUS RENCONTRER...

## À L'ÉCOLE

### Aux portes ouvertes



Nos instituts vous invitent à venir rencontrer nos équipes pédagogiques certains samedis pour une présentation de nos méthodes pédagogiques ainsi que nos ouvrages supports de cours. Vous pourrez bénéficier d'un entretien individuel afin d'étudier votre projet professionnel. À

l'issue de notre rencontre nous vous soumettrons la formule optimale en prenant en compte votre niveau d'étude et vos possibilités financières. Si vous le souhaitez vous pouvez à cet effet apporter vos bulletins de notes récents. Les dossiers de pré-inscription, ce jour-là, seront prioritaires. Pour des raisons d'organisation, merci de vous inscrire sur notre site internet à la page [www.groupe-adonis.fr/journees-portes-ouvertes](http://www.groupe-adonis.fr/journees-portes-ouvertes).

### Sur RDV

**Nos écoles sont aussi ouvertes pendant les vacances scolaires !**

Appelez le 0562200804 pour convenir d'un rendez-vous ou venez directement nous rencontrer à l'institut. Nos écoles sont aussi ouvertes pendant les vacances scolaires !



## SUR INTERNET

Retrouvez nous sur notre site internet [www.iesca.fr](http://www.iesca.fr) et consultez notre foire aux questions, le détail de nos formations, les tarifs, les dates des JPO...



## SUR LES SALONS

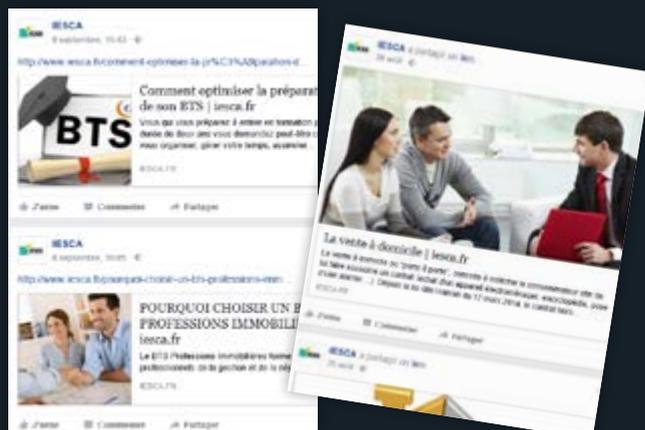
Les écoles IESCA sont présentes lors des salons étudiants. Nos équipes seront disponibles pour répondre à toutes vos questions !



## SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

### Nous sommes aussi sur Facebook, Twitter, Snapchat et Instagram !

Suivez-nous pour être toujours au courant des événements de la vie de l'école, des projets professionnels et des sorties scolaires.

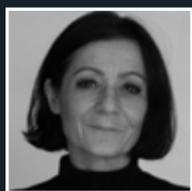


# PROCÉDURE D'INSCRIPTION



## INFO-SCOLARITÉS ET INSCRIPTIONS

La Directrice des admissions, Corinne Bosc, vous présente les formations avec les matières, les stages, les épreuves d'examen, les débouchés en rapport avec nos Diplômes d'État, les commodités et l'accessibilité des locaux, de nos écoles, de nos logements... Elle répondra à toutes vos questions.



**Corinne BOSC**

Directrice  
des admissions

Contactez sa ligne directe **du lundi au vendredi de 11h à 19h.**  
**Téléphone : 07 78 47 73 27**

## JE M'INSCRIS EN LIGNE

Votre inscription est possible en ligne. Rendez-vous directement sur le site de la marque qui propose votre formation souhaitée. Scannez le QR code ci-dessous !



100% en école  
ou école en alternance



100% distance  
ou distance en alternance

## COMMENT S'INSCRIRE ?

*Il n'est pas nécessaire de s'inscrire sur le site Parcours Sup. L'inscription est indépendante de cette procédure. Aussi vous pouvez vous préinscrire sans tenir compte du calendrier des vœux pour la rentrée.*

### 1 Envoi du dossier

#### En école et à distance

Le dossier détachable cette brochure et les pièces-jointes indiquées ci-dessous sont à envoyer à l'école dans laquelle vous souhaitez vous inscrire (l'adresse est mentionnée sur le dossier de candidature).

#### Pièces à fournir :

- Le dossier de candidature complété et signé
- Une lettre de motivation
- Le relevé de notes du diplôme le plus élevé
- Le règlement des frais de dossier de 95 € (90 € pour l'enseignement à distance)\*

\*Les frais de dossier s'élèvent à 275 € pour les étudiants hors U.E.

### 2 Réception du dossier de candidature

#### En école

Dès réception de votre dossier, notre responsable de centre vous proposera un entretien de motivation au cours duquel les éléments constitutifs de votre dossier seront étudiés. Le contrat d'inscription détaillera les modalités d'exécution de la formation. Résultats de votre admissibilité à l'issue de votre entretien

#### À distance

Dès réception de votre dossier, votre conseillère pédagogique attitrée vous proposera un entretien téléphonique au cours duquel les éléments constitutifs de votre dossier seront analysés afin de définir avec vous

- la formule optimale
- le début de la formation
- le choix de votre financement

Résultats de votre admissibilité à l'issue de votre entretien

### 3 Confirmation d'inscription

#### En école et à distance

Une confirmation d'inscription indiquant la date de rentrée ainsi que les travaux préliminaires d'avant rentrée (pour une inscription en école) vous sera envoyée par courrier postal et électronique avec la fiche financière détaillant les montants dus. Les encaissements seront opérés conformément au contrat d'inscription :

- Paiement comptant ou en plusieurs fois.
- Par autre financeur-FONGECIF, DIF... ou par vous-même.
- Par carte bleue, chèque ou prélèvement.

### 4 Début de la formation

#### En école

La rentrée s'opère en 2 temps : la prérentrée se déroule quelques jours avant la rentrée et a pour objet de vous présenter l'équipe et le projet pédagogique ainsi que de vous remettre votre carte étudiant, votre emploi du temps... La date de la rentrée est mentionnée au sein de votre confirmation d'inscription.

#### À distance

Au début de la formation vous seront envoyés :

- vos livres de cours,
- vos codes informatiques,
- la proposition d'emploi du temps (dates d'envoi des devoirs, chapitres à travailler...).

**Nos écoles sont ouvertes pendant les vacances scolaires, venez nous rencontrer !**



# FINANCEMENTS

## VOUS ÊTES ÉTUDIANT

- **L'aide personnalisée au logement (APL)**

Les CAF participent au paiement de votre loyer en vous versant une aide, l'APL.

- **Les aides collectivités territoriales**

Les villes, les départements et les régions peuvent accorder des aides financières aux étudiants.

- **Le prêt étudiant**

Vous pouvez emprunter jusqu'à 15 000 €, avec des prêts à taux réduits voire à taux zéro garanti par l'État.

- **Vous venez d'Outre-Mer...**

Si vous venez d'Outre-Mer et que souhaitez venir étudier en France Métropolitaine, vous avez droit à des aides (priorité logement, bourse maintenue, voyage financé).

## VOUS ÉTUDIEZ EN ALTERNANCE

- **Frais de scolarité gratuits !**

Lorsque vous étudiez en alternance, vos frais de scolarité sont entièrement pris en charge par l'OPCO.

- **Rémunération**

En plus de ne pas payer les coûts de votre formation, vous percevrez une rémunération entre 55% et 100% du SMIC selon votre âge.

- **Mobili-jeune**

Mobili-jeune est une aide au logement réservée aux étudiants en alternance de moins de 30 ans.

*(Vous avez toujours le droit aux autres aides étudiantes).*

## VOUS TRAVAILLEZ

- **Le compte personnel de formation (CPF)**

Le CPF permet d'accéder à des droits à la formation tout au long de votre vie professionnelle, à partir de Mon Compte Formation.

- **Projet de transition professionnell (PTP)**

Grâce au CPF de Transition, vous pourrez assister à une formation certifiante pendant votre temps professionnel.

- **Plan de développement des compétences**

Il invite un employeur à former ses salariés aux diverses évolutions pouvant impacter leur poste (évolutions technologiques, etc.).

## VOUS ÊTES DEMANDEUR D'EMPLOI

- **Le compte personnel de formation (CPF)**

Le CPF permet d'accéder à des droits à la formation tout au long de votre vie professionnelle, à partir de Mon Compte Formation.

- **Formation en alternance**

Vous pourrez étudier tout en vous insérant dans la vie professionnelle et en percevant un revenu (de 55% à 80% du SMIC).

- **Aide individuelle à la formation (AIF)**

L'AIF finance les frais pédagogiques de votre formation restant à votre charge après la prise en charge des autres financements.

- **Rénumération de formation Pôle emploi (RFPE)**

La RFPE vous permet d'être rémunéré.e pendant une partie ou la totalité d'une formation Pôle Emploi que vous souhaitez suivre.

- **Réseau des CARIF-OREF**

Ce réseau est financé par l'État et les régions.



# NOS ÉCOLES PARTENAIRES

IESCA s'entoure du savoir-faire pédagogique et des professeurs exerçant dans les écoles partenaires afin de vous proposer différentes formules de formation à distance. Nous assurons ainsi une qualité d'enseignement avérée.

**OU** 100% en école ou en alternance  
100% à distance ou en alternance

## ADONIS • Des métiers d'avenir



### ■ La diététique

BTS Diététique  
Bachelor & Mastère Nutrition Santé

### ■ La petite enfance

CAP Accompagnant Éducatif Petite Enfance (AEPE)

### ■ Le social

BTS Économie Sociale Familiale (ESF)  
BTS Service & Prestations des secteurs Sanitaires Social (SP3S)  
DE Économie Sociale Familiale

## ROSE CARMIN • Des métiers de la beauté et du bien être



### ■ L'esthétique

BTS & CAP Esthétique  
SPA Praticien  
SPA Manager

### ■ Le maquillage

BTS & CAP Esthétique

### ■ La manucurie

BTS & CAP Esthétique

## FORMACOOK • Des métiers passion



### ■ La restauration

CAP Pâtisserie  
CAP Cuisine

### ■ L'hôtellerie

BTS Management en hotellerie / restauration

#### **AIX-EN-PROVENCE**

3, rue des Allumettes  
13100 AIX-EN-PROVENCE  
**04 84 49 01 42**  
**13@iesca.fr**

#### **TOULOUSE**

179, avenue de Muret  
31300 TOULOUSE  
**05 61 21 13 19**  
**31@iesca.fr**

#### **BORDEAUX**

TOUR HORIZON 2  
11, terrasse Front de Médoc  
33000 BORDEAUX  
**05 35 54 21 11**  
**33@iesca.fr**

#### **MONTPELLIER**

22 rue Frederic Peyson  
34000 MONTPELLIER  
**04 67 63 93 59**  
**34@iesca.fr**

#### **NANTES**

1 bis, rue du Charron  
44800 SAINT HERLAIN  
**02 85 52 38 18**  
**44@iesca.fr**

#### **LILLE**

24 bis, rue Gantois  
59000 LILLE  
**03 20 74 90 40**  
**59@iesca.fr**

#### **LYON**

55, rue Baraban  
69003 LYON  
**04 37 48 98 28**  
**69@iesca.fr**

#### **STRASBOURG**

Centre d'affaires Homme de fer  
1, place de l'Homme de fer  
67000 STRASBOURG  
**03 67 10 13 36**  
**67@iesca.fr**

#### **RENNES**

12, rue de Redon  
35000 RENNES  
**02 30 96 69 49**  
**35@iesca.fr**

#### **PARIS**

2, rue de la vanne  
92120 MONTRouGE  
**01 84 25 77 57**  
**75@iesca.fr**

#### **À DISTANCE**

**05 82 95 42 42**  
**99@iesca.fr**



[www.iesca.fr](http://www.iesca.fr)

Une école du groupe Adonis Éducation

