



SUP'ALTERNANCE
BUSINESS SCHOOL
work & study

L'ÉCOLE DE COMMERCE EN ALTERNANCE

Créée avec l'entreprise, pour l'entreprise

PROGRAMME BACHELOR EN 1 AN (BAC+3)

À ANGERS, CAEN & RENNES

Commerce et management
Marketing et communication digitale
Ressources humaines
Contrôle de gestion et analyse financière

supalternance-bs.fr

Qualopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été décernée au titre
des catégories d'actions suivies : actions
de formation par apprentissage et d'actions de
formation

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Titre
RNCP
Reconnu par l'État

Chers futurs talents du monde du commerce et des affaires,

Le secteur marchand, cœur battant de l'économie moderne, englobe des métiers essentiels qui façonnent le paysage des affaires d'aujourd'hui et de demain. Commerce, management, stratégie, ressources humaines, marketing, gestion financière, direction de centre de profit ou encore création d'entreprise : ces domaines ne sont pas seulement passionnants et stimulants, ils sont également multi-sectoriels et indispensables dans un monde économique en constante évolution.

Que vous soyez attiré par la dynamique des échanges commerciaux, l'art de diriger une équipe, la maîtrise de la gestion ou encore l'élaboration de stratégies innovantes, ces métiers offrent des opportunités infinies pour contribuer activement à la réussite des entreprises.

Chez Sup'Alternance Business School, nous avons la conviction que la clé pour relever ces défis réside dans une formation solide, à la fois généraliste et spécialisée, tournée vers l'action.

SUP'ALTERNANCE BUSINESS SCHOOL : LA PASSION DE FORMER AUTREMENT

Notre école de commerce 100% alternance se distingue par un rythme de formation optimisé : 1 jour à l'école et 4 jours en entreprise, pour favoriser une immersion professionnelle immédiate et durable. Ce modèle, alliant théorie et pratique, vous permet de devenir opérationnel rapidement tout en acquérant des compétences directement applicables en entreprise.



“
**SUP'ALTERNANCE
BUSINESS SCHOOL,
l'école qui
vous connecte
au monde
professionnel.**
”

Notre positionnement transversal et spécialisé fait de Sup'Alternance Business School une école résolument tournée vers l'avenir du secteur marchand des métiers tertiaires. De Bac+3 à Bac+5, nous formons des experts capables de répondre aux enjeux actuels des entreprises. En Bachelor (Bac+3), nos étudiants obtiennent un diplôme reconnu par l'État : titre RNCP n°38666 « *Responsable d'établissement marchand* » associé à une expertise métier.

Ce programme prépare au métier de manager d'entreprise, un rôle stratégique et transverse qui inclut une compréhension globale des fonctions supports et opérationnelles tout en répondant aux attentes spécifiques des organisations à travers nos 4 expertises métiers intégrées dès le Bachelor 3 :

- **Commerce et management**, pour exceller dans la compréhension des marchés, la vente & négociation et la stratégie d'entreprise
- **Marketing et communication digitale**, pour devenir expert des méthodes & outils de commercialisation et des canaux de communication numériques
- **Ressources Humaines**, pour valoriser et piloter le capital humain des entreprises
- **Contrôle de gestion et analyse financière**, pour maîtriser les outils économiques et soutenir la performance

En choisissant Sup'Alternance Business School, vous choisissez une école qui allie exigence académique, expertise terrain et proximité avec le monde professionnel. Notre ambition est de faire de vous des leaders adaptables, capables de briller dans tous les secteurs d'activité, en France et à l'international.

Rejoignez-nous et devenez les acteurs d'un monde en perpétuelle transformation. Ensemble, faisons de vos ambitions une réalité.

François Pouletty,
Directeur général Sup'Alternance Business School

SOMMAIRE

04	Le secteur marchand, cœur battant de l'économie à fort taux d'employabilité
05	4 grands secteurs d'activités...
06	... pour 4 familles de métiers tertiaires
08	Sup'Alternance Business School en chiffres
10	Pourquoi choisir Sup'Alternance Business School ?
12	L'école de l'alternance et de la professionnalisation
14	Labels & accréditations
15	Panorama des études
16	Tronc commun Bachelor Manager d'entreprise des métiers tertiaires
18	Expertise métier #1 Commerce et Management
20	Expertise métier #2 Marketing et Communication digitale
22	Expertise métier #3 Ressources Humaines
24	Expertise métier #4 Contrôle de gestion et analyse financière
26	Nos campus
28	Trouver son alternance
30	Nos entreprises partenaires
32	Intégrer Sup'Alternance Business School
34	FAQ : réponses à vos questions

LE SECTEUR MARCHAND,

CŒUR BATTANT DE L'ÉCONOMIE À FORT TAUX D'EMPLOYABILITÉ

Sup' Alternance Business School forme ses apprentis à tous les métiers tertiaires du secteur marchand dans les domaines du commerce et management, du marketing et de la communication digitale, des ressources humaines et du contrôle de gestion et analyse financière.

Mais qu'est-ce-que le secteur marchand ? Quel est son poids économique ?

Le secteur marchand regroupe les activités économiques dont la production est destinée à être vendue sur un marché à un prix significatif.

Les entreprises de ce secteur proposent des biens et services à des consommateurs ou à d'autres entreprises. Il inclut l'industrie, le commerce, les services aux entreprises, et une grande partie des services aux particuliers.

Le Poids économique du secteur marchand

Le secteur marchand est une composante majeure de l'économie française et mondiale. En France, il représente environ 80 % du PIB et regroupe un large éventail d'entreprises allant des TPE/PME aux grands groupes internationaux. Ce secteur est également à l'origine de plus de **16 millions d'emplois** en 2023, faisant de lui un acteur clé du marché du travail.

POURQUOI CHOISIR UNE FORMATION DANS LE SECTEUR MARCHAND ?

Se former dans le secteur marchand, c'est choisir un domaine qui conjugue stabilité économique, innovation permanente et riches opportunités de carrière.

Que vous souhaitiez vous spécialiser en management stratégique, commerce et vente, marketing digital, ou contrôle de gestion, nos formations à Sup' Alternance Business School vous préparent à devenir des professionnels compétents et agiles, capables de relever les défis de demain.

Le secteur marchand n'est pas seulement un acteur économique : c'est un véritable laboratoire d'innovation et un créateur d'opportunités pour celles et ceux qui aspirent à bâtir une carrière stimulante et épanouissante.

Nous vous invitons à rejoindre une aventure passionnante, où ambition et savoir-faire mènent au succès !



4 GRANDS SECTEURS D'ACTIVITÉS...

SECTEUR PRIMAIRE

Activités liées à l'exploitation des ressources naturelles.

1 EXEMPLES D'ÉTABLISSEMENTS MARCHANDS

- Une exploitation agricole
- Une entreprise forestière
- Une mine ou une carrière
- Une société de pêche commerciale

2 EXEMPLES D'ENTREPRISES CONNUES

En France :

- Tereos
- Lactalis

À l'international :

- Cargill
- BHP

SECTEUR SECONDAIRE

Activités industrielles et de transformation des matières premières en produits finis.

1 EXEMPLES D'ÉTABLISSEMENTS MARCHANDS

- Une usine de fabrication d'automobiles
- Une cimenterie
- Une entreprise textile ou de confection de vêtements
- Une distillerie de production d'alcool

2 EXEMPLES D'ENTREPRISES CONNUES

En France :

- Renault
- Saint-Gobain
- Pernod Ricard

À l'international :

- Tesla
- Samsung Electronics

Ces différents secteurs montrent la diversité des établissements marchands dans lesquels peuvent évoluer nos étudiants selon leur domaine d'activité et leur positionnement, que ce soit en France ou sur la scène internationale. Ils montrent également que les établissements marchands sont présents dans presque tous les aspects de l'économie, dès qu'il y a un échange commercial.

SECTEUR TERTIAIRE

Activités de services, de commerce, et de distribution.

1 EXEMPLES D'ÉTABLISSEMENTS MARCHANDS

- Un supermarché ou hypermarché
- Une agence de voyages
- Un hôtel ou une chaîne hôtelière
- Une société de transport de marchandises

2 EXEMPLES D'ENTREPRISES CONNUES

En France :

- Carrefour
- Accor
- SNCF

À l'international :

- Amazon
- Hilton

SECTEUR QUATERNAIRE

Activités basées sur les technologies de l'information, l'innovation, la recherche, et le développement.

1 EXEMPLES D'ÉTABLISSEMENTS MARCHANDS

- Une entreprise de développement de logiciels
- Un centre de recherche pharmaceutique
- Une société de services informatiques (cloud, data)
- Une plateforme de streaming ou de services numériques

2 EXEMPLES D'ENTREPRISES CONNUES

En France :

- Dassault Systèmes
- Sanofi
- OVHcloud

À l'international :

- Google
- Pfizer
- Tencent

... POUR 4 FAMILLES DE MÉTIERS TERTIAIRES

Tous ces métiers ont pour point commun de s'exercer dans des structures marchandes (entreprises privées, multinationales, PME, start-ups, etc.), où la recherche de profit et la compétitivité sont au cœur des activités. Ces fonctions contribuent directement ou indirectement à la croissance et à la rentabilité des entreprises.

Les métiers tertiaires dans les domaines du commerce, de la vente, du management, de la direction d'entreprise, du marketing, de la communication digitale, des ressources humaines, du contrôle de gestion et de l'analyse financière offrent des perspectives variées en termes de rémunération, d'employabilité et d'opportunités en France.

Découvrez l'ensemble des métiers tertiaires que l'on peut exercer dans le secteur marchand auxquels forme Sup' Alternance Business School :

1 COMMERCE ET MANAGEMENT

- Commercial(e)
- Représentant(e) commercial(e)
- Responsable des ventes / commercial
- Attaché(e) commercial(e)
- Chef(fe) de rayon
- Chef(fe) des ventes
- Responsable export
- Directeur(trice) général(e)
- Responsable de centre de profit
- Manager opérationnel
- Directeur(trice) des opérations
- Consultant(e) en management

LES AVANTAGES

- **Orientation résultats** : les métiers de la vente enseignent aux étudiants l'art de convaincre, de négocier et de bâtir des relations solides avec les clients.
- **Valeur universelle** : les techniques de vente s'appliquent dans tous les secteurs, offrant de multiples débouchés.
- **Opportunités internationales** : la globalisation favorise des carrières à l'étranger ou dans des environnements multiculturels.

+ LES AVANTAGES MÉTIERS DU MANAGEMENT ET DE LA DIRECTION D'ENTREPRISE :

- **Leadership** : les formations en management développent des capacités à motiver et diriger des équipes.
- **Vision stratégique** : les étudiants apprennent à piloter une entreprise ou un projet dans un environnement compétitif.
- **Responsabilité** : être manager ou dirigeant offre un rôle clé dans la réussite de l'entreprise.

2 MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

- Chef(fe) de produit
- Responsable marketing
- Chargé(e) d'études marketing
- Responsable merchandising
- Brand Manager
- Directeur(trice) marketing
- Community Manager
- Responsable communication digitale
- SEO/SEA Manager
- Content Manager
- Traffic Manager
- Growth Hacker

LES AVANTAGES

- **Créativité et innovation** : ces métiers permettent d'explorer des solutions innovantes pour capter et fidéliser les clients.
- **Adaptation au numérique** : avec l'essor du digital, les métiers de marketing et de communication digitale offrent des perspectives riches et en pleine expansion.
- **Impact direct** : les actions marketing influencent directement les performances commerciales des entreprises.

3 RESSOURCES HUMAINES

- Chargé(e) de recrutement
- Responsable des ressources humaines (RRH)
- Gestionnaire de paie
- Responsable formation
- Talent Acquisition Manager

LES AVANTAGES

- **Relationnel** : les métiers des RH permettent de gérer le capital humain, pilier de la performance d'une entreprise.
- **Diversité des missions** : recrutement, gestion des talents, formations et relations sociales offrent une grande variété d'activités.
- **Valeur ajoutée stratégique** : les RH jouent un rôle central dans la transformation et la culture des entreprises.

4 CONTRÔLE DE GESTION ET ANALYSE FINANCIÈRE

- Contrôleur(se) de gestion
- Responsable du contrôle de gestion
- Analyste financier
- Auditeur(trice) interne
- Business Analyst
- Comptable
- Responsable comptable
- Trésorier(ère)
- Contrôleur(se) financier
- Responsable des investissements
- Consultant(e) financier

LES AVANTAGES

- **Expertise technique** : ces métiers nécessitent des compétences analytiques précises pour optimiser les performances économiques.
- **Responsabilité stratégique** : les professionnels influencent directement les décisions clés d'investissement ou d'optimisation des coûts.
- **Perspectives internationales** : la finance et la gestion sont des langages universels qui permettent de travailler dans des contextes variés.

POURQUOI CES MÉTIERS SONT PORTEURS ?

- Technologie et globalisation : digitalisation et internationalisation augmentent la demande en marketing, commerce et management.
- Complexité croissante : gestion RH et contrôle de gestion nécessitent des experts pour optimiser la performance.

QUELS AVANTAGES POUR LES ÉTUDIANTS ?

- Employabilité : forte demande, insertion rapide grâce à des compétences transférables.
- Évolution : progression rapide vers des postes à responsabilités.
- Attractivité financière : salaires compétitifs, primes et bonus motivants.
- Polyvalence : compétences techniques et humaines, flexibilité pour évoluer.

Se former aux métiers du commerce, du management, du marketing, des ressources humaines ou de la finance ouvre des perspectives variées et adaptées aux besoins actuels des entreprises. **Choisir Sup'Alternance Business School, c'est choisir une formation pratique, tournée vers l'emploi, et alignée avec les attentes des entreprises modernes.**



TAUX D'EMPLOYABILITÉ ET NOMBRE D'EMPLOIS EN FRANCE

Selon l'Insee, en 2024, **les cadres et professions intermédiaires représentaient 46,3 % des personnes en emploi en France, soit environ 12,9 millions de personnes.**

Les métiers dans les domaines mentionnés sont généralement associés à des niveaux de qualification élevés (bac+3 à bac+5), avec des taux d'employabilité favorables, notamment grâce à la digitalisation et à l'évolution des marchés.

SUP'ALTERNANCE BUSINESS SCHOOL EN CHIFFRES

1

diplôme
reconnu
par l'État

4

expertises
métiers



+ de
10000
entreprises
partenaires

3

campus
dans le
grand ouest
à Angers,
Caen et
Rennes



+ de
40
débouchés
métiers



*Choisissez un métier
que vous aimez, et
vous n'aurez pas à
travailler un seul jour
de votre vie.*

- Confucius

POURQUOI CHOISIR SUP'ALTERNANCE BUSINESS SCHOOL ?

RÉPUTATION ET RÉSEAU PROFESSIONNEL

Le diplôme proposé par Sup'Alternance Business School est plébiscité par les entreprises car la formation dispensée apporte des compétences métiers à la fois transversales et spécialisées couvrant ainsi l'ensemble des fonctions clés de l'entreprise. Par ailleurs, Sup'Alternance Business School bénéficie d'un réseau de plus de 1000 entreprises partenaires et de plus de 150 intervenants experts qui facilitent l'accès à des opportunités professionnelles de qualité.

EXCELLENCE ACADÉMIQUE ET COURS PRATIQUES

Le programme pédagogique de Sup'Alternance Business School allie théorie et pratique, offrant des cours dispensés par des professeurs qualifiés et des professionnels expérimentés. Cela permet de mieux comprendre les réalités du monde professionnel.

OUVERTURE INTERNATIONALE

Sup'Alternance Business School met l'accent sur l'international, avec des cours en anglais, des partenariats avec des universités étrangères et l'organisation de voyage à l'international permettant la découverte de nouvelle culture. Cela favorise l'employabilité à l'échelle mondiale.

FOCUS SUR LES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES ET ENTREPRENEURIALES

Sup'Alternance Business School développe des compétences clés en management, leadership, stratégie, gestion de projet, et entrepreneuriat, ce qui prépare à une variété de carrières.

ACCÈS À DES ALTERNANCES VALORISANTES

Sup'Alternance Business School dispose de liens privilégiés avec de grandes entreprises, ce qui facilite l'accès à des contrats d'apprentissage rémunérés et enrichissants.

TRONC COMMUN SOLIDE ET EXPERTISES MÉTIERS VARIÉES, ADAPTÉS AU MARCHÉ DU TRAVAIL :

Sup'Alternance Business School est une école de commerce généraliste avec des parcours sur mesure. Le cursus Bac+3 proposé par Sup'Alternance Business School propose un tronc commun transversal « Responsable d'établissement marchand » ainsi que 4 expertises métiers au choix en :

- Commerce et management,
- Marketing et communication digitale
- Ressources Humaines
- Contrôle de gestion et Analyse financière

Cette approche à la fois transversale et spécialisée vous permet de vous former dans des domaines vastes et complets comme le commerce, le marketing, le management, la finance, les ressources humaines ou le digital, répondant aux besoins actuels du marché), essentiels dans le monde professionnel.

INSERTION PROFESSIONNELLE RAPIDE

Grâce à sa pédagogie professionnalisante orientée métiers, à son diplôme de haut niveau reconnu par l'Etat, ses services d'accompagnement carrière et sa réputation, Sup' Alternance Business School optimise votre insertion professionnelle. Le titre RNCP "Responsable d'établissement marchand" proposé par Sup' Alternance Business School à un très fort taux d'employabilité.

FORMATION EN SOFT SKILLS

Outre les compétences techniques, Sup' Alternance Business School met l'accent sur les soft skills (communication interpersonnelle, prise de parole en public, travail d'équipe, gestion du stress, management humain).

L'ÉCOLE DE L'ALTERNANCE ET DE LA PROFESSIONNALISATION

Sup'Alternance Business School est avant tout une école professionnalisante résolument tournée vers l'entreprise. Sa philosophie pédagogique, son organisation, ses choix stratégiques, son éco-système (corps professoral, entreprises partenaires) ont été imaginés en positionnant l'entreprise et la professionnalisation au coeur de son ADN !

FORMATION 100% ALTERNANCE, 100% FINANCÉE

100% ALTERNANCE

Rythme de formation alterné école / entreprise toute l'année pour développer l'expérience et le réseau professionnels.

Tous nos étudiants sont inscrits en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : 1 jour à l'école / 4 jours en entreprise par semaine.

100% FINANCÉ

La formation est intégralement financée par le contrat d'apprentissage (poursuite d'études) ou le contrat de professionnalisation (reprise d'études).

L'Opérateur de compétences et l'entreprise d'accueil prennent en charge la totalité des frais de formation. L'étudiant perçoit en sus une rémunération.

PÉDAGOGIE AVEC L'ENTREPRISE, PAR L'ENTREPRISE ET POUR L'ENTREPRISE !

Sup'Alternance Business School a développé une pédagogie avec l'entreprise (co-construction des programmes pédagogiques avec les entreprises), par l'entreprise (à travers l'alternance) et pour l'entreprise (répondant aux attentes des entreprises et assurant un fort taux d'employabilité).

CONSEIL DE PERFECTIONNEMENT

Chaque année, Sup'Alternance Business School organise un conseil de perfectionnement en réunissant un groupe de réflexion stratégique constitué de la direction de l'école et des principaux acteurs de l'éco-système du secteur marchand.

L'objectif : anticiper les évolutions des différentes filières afin d'adapter les contenus pédagogiques aux enjeux du secteur et aux besoins des entreprises en termes d'expertises métiers, de typologie d'emplois et de compétences.

COMBINER THÉORIE ET PRATIQUE

L'apprentissage permet d'appliquer immédiatement les connaissances théoriques acquises en cours dans un cadre professionnel, renforçant ainsi la compréhension et les compétences.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE VALORISANTE

L'apprentissage est une expérience professionnelle significative qui enrichit le CV et donne un avantage concurrentiel sur le marché de l'emploi. Les recruteurs apprécient les profils opérationnels dès la fin des études.

RÉMUNÉRATION

Les étudiants en apprentissage perçoivent un salaire tout en poursuivant leurs études, ce qui constitue un avantage financier non négligeable.

INSERTION PROFESSIONNELLE FACILITÉE

Les entreprises ont souvent tendance à embaucher leurs apprentis à l'issue de leur contrat, garantissant ainsi une transition rapide et efficace vers le marché du travail.

DÉVELOPPEMENT DE COMPÉTENCES TRANSVERSALES

En apprentissage, les étudiants développent des compétences variées (techniques, relationnelles, organisationnelles) qui ne sont pas toujours abordées dans un cadre strictement académique.

CONSTRUCTION D'UN RÉSEAU PROFESSIONNEL

Être intégré dans une entreprise permet de nouer des contacts précieux avec des professionnels du secteur, augmentant les opportunités de carrière.

ADAPTATION AUX BESOINS DU MARCHÉ

L'apprentissage favorise une meilleure compréhension des besoins et attentes des entreprises, rendant les étudiants plus performants et adaptés au monde professionnel.

ACCÈS À DES MISSIONS À RESPONSABILITÉ

Les étudiants en apprentissage sont souvent impliqués dans des projets concrets avec de réelles responsabilités, renforçant leur maturité et leur autonomie.

DOUBLE ACCOMPAGNEMENT

Les apprentis bénéficient d'un double tutorat : un encadrement académique (par Sup' Alternance Business school) et un encadrement professionnel (par l'entreprise), garantissant un apprentissage équilibré et complémentaire.

LABELS & ACCRÉDITATIONS

Sup'Alternance Business School propose des parcours Bac+3 et Bac+5 reconnus pour leur qualité et leur conformité aux standards officiels. Ces diplômes, inscrits au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), répondent strictement aux référentiels établis par le Ministère du Travail et bénéficient d'un encadrement académique exigeant.



Toutes les formations de Sup'Alternance Business School en Bac+3 et Bac+5 sont inscrites au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) de niveaux 6 et 7. Elles sont labellisées par France Compétences et accréditées par le Ministère du Travail.

Nos établissements d'Angers, Caen et Rennes sont labellisés QUALIOPI.

Cette certification Qualité récompense l'établissement pour la qualité de sa pédagogie, de son organisation et des ressources mises à la disposition des étudiants.



La qualité de votre formation détermine la qualité de votre avenir.

INNOVANT

PANORAMA DES ÉTUDES

Chez Sup'Alternance Business School, notre pédagogie repose sur une approche équilibrée entre transversalité et expertises métiers. Nous croyons qu'un futur professionnel doit posséder à la fois une vision globale des entreprises et des compétences spécifiques dans son domaine d'expertise.

UNE APPROCHE GÉNÉRALISTE

Avec notre formation phare, le Bachelor Manager d'Entreprise des Métiers Tertiaires, nos étudiants obtiennent un diplôme reconnu par l'État : le titre RNCP n°38666 « *Responsable d'Établissement Marchand* ».

Cette certification garantit une formation généraliste, leur permettant d'acquérir une compréhension complète des organisations, des processus de gestion, et des dynamiques économiques et commerciales.

L'objectif : former des professionnels polyvalents, capables d'évoluer dans différents secteurs et de répondre aux enjeux complexes du monde des affaires.

BACHELOR MANAGER D'ENTREPRISE DES MÉTIERS TERTIAIRES



TRONC COMMUN GÉNÉRALISTE

Responsable d'établissement marchand



4 EXPERTISES MÉTIERS

Commerce et management
Marketing et communication digitale
Ressources humaines
Contrôle de gestion et analyse financière



IMMERSION EN ALTERNANCE

1 jour en cours / 4 jours en entreprise



UN PARCOURS SUR MESURE GRÂCE À NOS EXPERTISES MÉTIERS

Pour aller plus loin, chaque étudiant doit choisir une expertise métier de 125 heures sur l'année, correspondant à ses aspirations professionnelles et aux besoins du marché. Nos 4 expertises métiers sont :

- **Commerce et Management** : développez vos compétences en compréhension des marchés, négociation et stratégie d'entreprise pour devenir un leader commercial ou un manager visionnaire.
- **Marketing et Communication Digitale** : devenez un expert des outils de commercialisation et des canaux numériques, en maîtrisant les dernières techniques pour créer des campagnes percutantes et innovantes.
- **Ressources Humaines** : apprenez à gérer et valoriser le capital humain des organisations. Recrutement, gestion des talents et stratégie RH sont au cœur de cette expertise.
- **Contrôle de Gestion et Analyse Financière** : maîtrisez les outils économiques et financiers pour piloter la performance des entreprises et soutenir leur développement stratégique.

BACHELOR (en 1 an)

MANAGER D'ENTREPRISE DES MÉTIERS TERTIAIRES

TRONC COMMUN (275 HEURES)

RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

Cette base solide vous permet d'acquérir les compétences essentielles pour :

- Coordonner et améliorer l'activité commerciale : gestion de la chaîne de valeurs, pilotage de l'offre, et enrichissement de l'expérience client
- Contribuer aux orientations stratégiques : élaboration de prévisionnels, analyse de la performance et mise en œuvre des actions correctives
- Manager les équipes : recrutement, intégration et optimisation des performances individuelles et collectives

UNE FORMATION RECONNUE ET PROFESSIONNALISANTE

Le Bachelor 3 *Manager d'Entreprise des Métiers Tertiaires*, diplôme reconnu par l'État (RNCP 38666), forme les futurs responsables capables de diriger des établissements marchands tout en intégrant les dimensions stratégiques, opérationnelles et humaines.

BLOCS DE COMPÉTENCES

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

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

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

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

Manager les salariés de l'établissement marchand

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



UN PROCESSUS D'ÉVALUATION COMPLET ET CONCRET

(durée totale : 6h55)

1. Mise en situation professionnelle (4h)

- Étude de cas dans un établissement marchand fictif , incluant la réalisation de travaux sur des outils bureautiques
- Entretien technique (1h) : préparation, présentation et échange sur les travaux réalisés

2. Questionnement à partir des productions (1h40)

- Présentation de diaporamas sur : « Contribuer aux orientations stratégiques et optimiser la performance économique » et « Manager les salariés de l'établissement marchand »
- Échanges approfondis avec le jury sur chaque présentation

3. Entretien final (15 min)

- Discussion autour du dossier professionnel et évaluation globale

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- Boutiques
- Négoces interentreprises et e-commerce
- Autres établissements marchands...

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable de magasin, gestionnaire de centre de profit, ou directeur de grande surface
- Responsable e-commerce ou animateur de point de vente
- Directeur de supermarché, drive ou boutique spécialisée
- Chef de produit ou de marque
- Chargé(e) de recrutement
- Contrôleur(se) de gestion...

4 EXPERTISES MÉTIERS

POUR PERSONNALISER VOTRE PARCOURS

1. **Commerce et Management** : développer des compétences en gestion d'équipes et en stratégies commerciales.
2. **Marketing et Communication Digitale** : maîtriser les outils numériques pour répondre aux nouvelles attentes des consommateurs.
3. **Ressources Humaines** : gérer les talents en conformité avec les exigences réglementaires et sociales.
4. **Contrôle de Gestion et Analyse Financière** : piloter la rentabilité et les performances financières des organisations

EXPERTISE #1

COMMERCE ET MANAGEMENT

OBJECTIF : former des professionnels capables de piloter la stratégie commerciale, de manager des équipes et d'assurer le développement commercial dans un environnement concurrentiel et en mutation.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Cours magistraux interactifs
- Études de cas réels d'entreprises
- Simulations et mises en situation managériale
- Utilisation d'outils numériques (CRM, ERP, outils de gestion de projet)
- Travaux en groupe et présentations orales

DURÉE TOTALE : 125 heures

NIVEAU : Bac+3

DÉBOUCHÉS MÉTIERS : manager de rayon ou d'unité commerciale, responsable commercial, directeur de centre de profit, chef des ventes, responsable des opérations commerciales, responsable du développement commercial, consultant en stratégie commerciale, key Account Manager...

MODULE 1

STRATÉGIE COMMERCIALE ET BUSINESS DEVELOPMENT (25 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Développer une stratégie commerciale alignée sur la vision de l'entreprise.
- Identifier et exploiter les opportunités de croissance sur les marchés.

COMPÉTENCES VISÉES :

- Élaborer un plan de développement commercial structuré
- Optimiser la gestion de la relation client (CRM)
- Mettre en place des actions de prospection et de fidélisation

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Fondements de la stratégie commerciale**
 - Diagnostic stratégique et études de marché
 - Analyse SWOT, PESTEL et segmentation de la clientèle
- 2. Développement commercial**
 - Techniques de prospection (social selling, growth hacking)
 - Fidélisation et gestion du portefeuille clients
- 3. Gestion de la relation client (CRM)**
 - Utilisation d'outils CRM (Salesforce, HubSpot)
 - Personnalisation de la relation client et expérience client
- 4. Pilotage de la performance commerciale**
 - Indicateurs de performance (CA, marge, churn rate)
 - Plan d'actions correctives et ajustements stratégiques

ÉVALUATION : élaboration d'un plan de développement commercial pour une entreprise fictive.

MODULE 2

MANAGEMENT D'ÉQUIPE ET LEADERSHIP (25 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Développer des compétences en management d'équipes commerciales
- Mobiliser et fédérer les collaborateurs autour des objectifs stratégiques

COMPÉTENCES VISÉES :

- Développer un leadership adapté à différents contextes managériaux
- Gérer les conflits et optimiser la performance collective

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Les styles de management et leadership**
 - Approches classiques et contemporaines du management
 - Intelligence émotionnelle et leadership transformationnel
- 2. Gestion des équipes**
 - Motivation et engagement des collaborateurs
 - Gestion des conflits et communication interpersonnelle
- 3. Conduite du changement**
 - Méthodologies de conduite du changement (Kotter, Lewin)
 - Résistance au changement et gestion de crise
- 4. Techniques de coaching et de mentoring**
 - Outils et pratiques de coaching en entreprise
 - Accompagnement individuel et développement des compétences

ÉVALUATION : mise en situation de gestion d'équipe commerciale avec étude de cas.

MODULE 3

GESTION FINANCIÈRE POUR MANAGERS (20 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Acquérir une vision financière de la gestion d'entreprise
- Comprendre les implications financières des décisions managériales

COMPÉTENCES VISÉES :

- Élaborer et suivre des budgets commerciaux
- Analyser les états financiers et leur impact sur la performance

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Initiation aux états financiers**
 - Lecture du bilan et du compte de résultat.
 - Indicateurs clés : rentabilité, solvabilité, BFR.
- 2. Construction d'un budget commercial**
 - Élaboration et contrôle budgétaire.
 - Gestion des écarts budgétaires et plans d'action.
- 3. Suivi de la rentabilité commerciale**
 - Analyse des coûts et marges commerciales.
 - Gestion du cash-flow et optimisation des ressources.
- 4. Outils de reporting financier**
 - Tableaux de bord financiers pour managers.
 - Utilisation d'Excel et d'outils BI (Power BI).

ÉVALUATION : élaboration d'un tableau de bord financier pour un projet commercial.

MODULE 5

GESTION DE PROJET ET ENTREPRENARIAT (25 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Piloter des projets commerciaux en respectant les contraintes de coûts et de délais
- Développer une approche entrepreneuriale dans la gestion des affaires

COMPÉTENCES VISÉES :

- Appliquer les méthodes de gestion de projet (Agile, Scrum)
- Élaborer un business plan structuré

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Introduction à la gestion de projet**
 - Méthodologies de gestion de projet (Agile, PMI)
 - Outils de planification (Gantt, Trello)
- 2. Création et structuration d'un business plan**
 - Étude de faisabilité et définition de l'offre
 - Structuration financière et recherche de financement
- 3. Gestion des risques et pilotage du projet**
 - Analyse des risques et gestion des imprévus
 - Indicateurs de suivi et ajustements
- 4. Pitch et communication du projet**
 - Techniques de présentation devant des investisseurs
 - Négociation et closing commercial

ÉVALUATION : présentation d'un business plan devant un jury

MODULE 4

MARKETING STRATÉGIQUE ET DIGITAL (30 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Concevoir des stratégies marketing adaptées aux tendances actuelles
- Intégrer le digital dans la stratégie commerciale globale

COMPÉTENCES VISÉES :

- Élaborer des campagnes marketing efficaces
- Utiliser les outils numériques pour le développement commercial

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Élaboration d'une stratégie marketing**
 - Étude de marché et positionnement stratégique
 - Mix marketing et segmentation
- 2. Marketing digital et communication omnicanale**
 - Stratégies SEO/SEA et content marketing
 - Publicité digitale et marketing automation
- 3. Expérience client et fidélisation**
 - Parcours client et personnalisation de l'offre
 - KPI marketing et ajustements stratégiques
- 4. Gestion de la réputation en ligne**
 - Stratégies de communication de crise
 - Social media management et e-réputation

ÉVALUATION : conception d'une stratégie marketing digitale pour une entreprise fictive.



EXPERTISE #2

MARKETING & COMMUNICATION DIGITALE

OBJECTIF : former des spécialistes du marketing digital capables de concevoir, déployer et optimiser des stratégies digitales multicanales en s'appuyant sur les outils et leviers numériques.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Cours magistraux et interactifs
- Études de cas réels et business games
- Ateliers pratiques et simulations de campagnes digitales
- Utilisation d'outils professionnels (Google Ads, Meta Business Suite, HubSpot, Canva, SEMrush)
- Travaux de groupe et restitutions devant un jury

DURÉE TOTALE : 125 heures

NIVEAU : Bac+3

DÉBOUCHÉS MÉTIERS : chargé(e) de marketing digital, responsable communication digitale, community manager, chef de produit ou de marque, traffic manager, webmarketer, consultant(e) en stratégie digitale, UX/UI Designer spécialiste en e-commerce...

MODULE 1

STRATÉGIE DIGITALE ET PLAN MARKETING (20 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Concevoir une stratégie digitale alignée avec les objectifs commerciaux de l'entreprise
- Élaborer un plan marketing digital structuré et efficace

COMPÉTENCES VISÉES :

- Élaboration d'une stratégie digitale multicanale
- Construction et gestion d'un plan marketing performant

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Fondements de la stratégie digitale

- Définition des objectifs SMART et alignement avec la stratégie globale
- Évolution du comportement consommateur et adaptation des parcours clients

2. Planification marketing digital

- Élaboration d'un plan marketing (objectifs, segmentation, positionnement)
- Développement de buyer personas et cartographie du parcours client

3. Choix des leviers et canaux digitaux

- Stratégies de communication 360° (SEO, SEA, Social Media, Emailing)
- Évaluation de la performance et choix des indicateurs clés (KPI)

ÉVALUATION : élaboration d'un plan marketing digital complet pour une entreprise fictive.

MODULE 2

SEO* ET SEA** (25 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Optimiser le référencement naturel et payant pour améliorer la visibilité en ligne
- Analyser et ajuster les performances des campagnes SEO/SEA

COMPÉTENCES VISÉES :

- Déployer une stratégie SEO efficace (on-page/off-page)
- Créer et optimiser des campagnes SEA via Google Ads

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. SEO : Optimisation pour les moteurs de recherche

- Facteurs de classement Google (contenu, technique, autorité)
- SEO technique : structure de site, balises HTML, vitesse de chargement

2. SEA : Publicité sur les moteurs de recherche

- Création et gestion des campagnes Google Ads (Search, Display, Shopping)
- Ciblage, enchères et suivi des conversions

3. Audit SEO/SEA et optimisation

- Utilisation d'outils comme Google Search Console, SEMrush, Ahrefs
- Analyse des performances et recommandations d'amélioration

ÉVALUATION : audit SEO d'un site web et création d'une campagne Google Ads.

* Référencement naturel / ** Référencement payant

MODULE 3

SOCIAL MEDIA MARKETING (SMM) ET COMMUNITY MANAGEMENT (25 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Développer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Gérer et animer une communauté en ligne de manière efficace

COMPÉTENCES VISÉES :

- Créer du contenu engageant et adapté aux plateformes sociales
- Gérer les interactions et renforcer la relation client en ligne

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Stratégie social media

- Choix des plateformes en fonction des objectifs (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok)
- Planification et création de contenu engageant (visuel et rédactionnel)

2. Publicité sur les réseaux sociaux (Social Ads)

- Paramétrage de campagnes Facebook Ads, Instagram Ads et LinkedIn Ads
- Suivi des KPIs et ajustements des campagnes

3. Community management et gestion de crise

- Gestion des interactions et de la réputation en ligne
- Outils de veille et de modération (Hootsuite, Buffer)

ÉVALUATION : création et gestion d'une stratégie de communication social media.

MODULE 5

CONTENT MARKETING ET STORYTELLING DIGITAL (15 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Concevoir et diffuser des contenus engageants et adaptés aux supports digitaux
- Utiliser le storytelling pour renforcer l'identité de marque

COMPÉTENCES VISÉES :

- Élaboration de contenus à forte valeur ajoutée
- Maîtrise des techniques de storytelling pour capter l'attention

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Fondements du content marketing

- Types de contenu (blog, vidéo, infographie, podcast)
- Planification éditoriale et calendrier de contenu

2. Storytelling et identité de marque

- Création de récits de marque impactants
- Stratégies de contenu émotionnel et viral

ÉVALUATION : développement d'une stratégie de content marketing pour une marque.

MODULE 4

EMAIL MARKETING ET MARKETING AUTOMATION (20 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Concevoir des campagnes emailing performantes
- Automatiser les processus marketing pour améliorer la relation client

COMPÉTENCES VISÉES :

- Élaboration de stratégies d'email marketing ciblées et personnalisées
- Mise en place d'automatisations pour le nurturing et la fidélisation

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Conception d'une campagne emailing

- Rédaction de contenus optimisés pour la conversion
- Segmentation et ciblage précis des audiences

2. Automatisation des campagnes marketing

- Scénarios d'automatisation via HubSpot, Mailchimp, ActiveCampaign
- Lead scoring et nurturing des prospects

3. Mesure et optimisation des performances

- Taux d'ouverture, taux de clic, taux de conversion
- A/B testing pour améliorer les performances

ÉVALUATION : création et analyse d'une campagne emailing automatisée.



EXPERTISE #3

RESSOURCES HUMAINES

OBJECTIF : former des professionnels RH capables de concevoir et piloter des politiques RH adaptées aux défis organisationnels et aux évolutions réglementaires et technologiques.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Cours magistraux avec études de cas approfondies.
- Ateliers pratiques et mises en situation.
- Utilisation de logiciels RH (SIRH, ATS, outils d'analyse RH).
- Simulations de gestion des RH.
- Travaux en groupe et restitution orale

DURÉE TOTALE : 125 heures

NIVEAU : Bac+3

DÉBOUCHÉS MÉTIERS : chargé(e) de recrutement, responsable des ressources humaines, consultant(e) en gestion RH, gestionnaire de carrières, responsable formation, spécialiste paie et administration du personnel, responsable des relations sociales, talent acquisition manager...

MODULE 1

STRATÉGIE RH ET GESTION DES TALENTS (20 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Élaborer une stratégie RH alignée sur les objectifs de l'entreprise
- Mettre en place des processus de gestion des talents et de développement des compétences

COMPÉTENCES VISÉES :

- Définition et déploiement d'une stratégie RH
- Mise en œuvre d'une gestion des talents et des carrières
- Pilotage des performances individuelles et collectives

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Stratégie RH et son alignement avec la stratégie d'entreprise**
 - Analyse stratégique (SWOT, PESTEL) appliquée aux RH
 - Définition des axes de développement RH
- 2. Gestion des talents et développement des compétences**
 - Identification et fidélisation des talents clés
 - Plans de succession et mobilité interne
 - Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC)
- 3. Gestion de la performance et évaluation**
 - Outils de mesure (OKR, KPI RH)
 - Entretien annuel et plan de développement personnel

ÉVALUATION : élaboration d'un plan stratégique RH basé sur un cas réel d'entreprise

MODULE 2

RECRUTEMENT ET MARQUE EMPLOYEUR (20 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Déployer des stratégies de recrutement efficaces
- Développer et valoriser la marque employeur

COMPÉTENCES VISÉES :

- Élaboration de stratégies de sourcing et d'acquisition de talents
- Construction d'une image employeur attractive

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Techniques avancées de recrutement**
 - Recrutement 4.0 : sourcing sur les réseaux sociaux, IA dans le recrutement
 - Optimisation du parcours candidat (expérience candidat)
 - ATS et logiciels de gestion du recrutement
- 2. Marque employeur et stratégie de fidélisation**
 - Élaboration d'une stratégie de marque employeur alignée sur la culture d'entreprise
 - Communication RH : réseaux sociaux, campagnes de recrutement digitales
 - Gestion de l'e-réputation et impact sur le recrutement

ÉVALUATION : conception et présentation d'une stratégie de marque employeur pour une entreprise.

MODULE 3

DROIT DU TRAVAIL ET RELATIONS SOCIALES (20 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Appliquer le cadre légal et réglementaire du droit du travail en entreprise
- Piloter efficacement les relations sociales

COMPÉTENCES VISÉES :

- Gestion contractuelle et conformité légale des pratiques RH
- Maîtrise des procédures disciplinaires et contentieux sociaux

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Les bases du droit du travail

- Types de contrats (CDI, CDD, intérim) et obligations légales
- Droit disciplinaire et ruptures conventionnelles

2. Dialogue social et relations collectives

- Rôle et fonctionnement des instances représentatives (CSE, syndicats)
- Négociation collective et accords d'entreprise

3. Santé et sécurité au travail

- Obligations de l'employeur et document unique d'évaluation des risques
- Prévention des risques psychosociaux

ÉVALUATION : analyse d'un cas de contentieux social et recommandations juridiques.

MODULE 5

QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL (QVT) ET GESTION DU CHANGEMENT (15 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Développer une politique de bien-être au travail
- Accompagner les collaborateurs dans les processus de transformation

COMPÉTENCES VISÉES :

- Mise en place de dispositifs de QVT efficaces
- Gestion du changement organisationnel

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Évaluation de la QVT en entreprise

- Indicateurs de QVT (baromètres, entretiens qualitatifs)
- Plans d'amélioration du bien-être au travail

2. Accompagnement du changement

- Théories du changement (Lewin, Kotter)
- Communication et gestion des résistances

ÉVALUATION : Élaboration d'un plan d'action QVT.

MODULE 4

GESTION DE LA PAIE ET POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION (20 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre et maîtriser la gestion de la paie
- Élaborer une politique de rémunération efficace et motivante

COMPÉTENCES VISÉES :

- Calcul et gestion des éléments de rémunération
- Développement de packages de rémunération attractives

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Gestion de la paie

- Composantes du bulletin de salaire et éléments variables
- Charges sociales et obligations déclaratives (DSN, URSSAF)

2. Politiques de rémunération

- Salaires fixes et variables, intéressement et participation
- Benchmarking et compétitivité salariale

3. Outils de gestion de la paie

- Utilisation de logiciels de paie (Sage, Cegid)

ÉVALUATION : Étude de cas sur la gestion de la paie et analyse d'une grille salariale.



EXPERTISE #4

CONTRÔLE DE GESTION ET ANALYSE FINANCIÈRE

OBJECTIF : former des professionnels capables de piloter la performance financière de l'entreprise, d'analyser sa rentabilité et de contribuer à l'aide à la décision à travers des outils de contrôle de gestion et d'analyse financière.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Cours théoriques approfondis
- Études de cas concrets sur des entreprises réelles
- Utilisation de logiciels spécialisés (Excel avancé, Power BI, ERP)
- Simulations et exercices pratiques
- Travail en groupe et soutenances de projets

DURÉE TOTALE : 125 heures

NIVEAU : Bac+3

DÉBOUCHÉS MÉTIERS : contrôleur(se) de gestion, auditeur(trice) interne, responsable financier, analyste financier, chargé(e) de reporting financier, consultant(e) en performance financière, trésorier(ère), directeur(trice) administratif et financier (DAF)...

MODULE 1

INTRODUCTION AU CONTRÔLE DE GESTION ET À L'ANALYSE FINANCIÈRE

(15 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre les fondamentaux du contrôle de gestion et de l'analyse financière
- Identifier le rôle du contrôle de gestion dans la stratégie d'entreprise

COMPÉTENCES VISÉES :

- Comprendre l'organisation des fonctions de contrôle de gestion
- Identifier les indicateurs clés de performance financière

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Introduction au contrôle de gestion

- Objectifs et enjeux du contrôle de gestion.
- Différence entre comptabilité financière et contrôle de gestion.

2. Les missions du contrôleur de gestion

- Outils et méthodes (tableaux de bord, reporting, KPI).
- Le processus budgétaire.

3. Fondamentaux de l'analyse financière

- Structure du bilan et du compte de résultat.
- Ratios financiers fondamentaux (liquidité, solvabilité, rentabilité).

ÉVALUATION : étude de cas sur le rôle du contrôle de gestion dans une PME.

MODULE 2

LE PROCESSUS BUDGÉTAIRE ET LA GESTION PRÉVISIONNELLE (25 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Maîtriser les différentes étapes d'un processus budgétaire
- Savoir établir et suivre un budget d'exploitation

COMPÉTENCES VISÉES :

- Élaborer des budgets détaillés et assurer leur suivi
- Piloter la performance grâce au contrôle budgétaire

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

1. Typologie des budgets

- Budget d'exploitation (charges, produits)
- Budget de trésorerie et d'investissement

2. Techniques de prévision et modélisation budgétaire

- Méthodes de budgétisation (bottom-up vs top-down)

- Prévision de ventes et de coûts

3. Suivi et ajustement du budget

- Analyse des écarts (méthodes de variance)
- Plan d'actions correctives

4. Mise en place d'un tableau de bord budgétaire

- Construction d'indicateurs clés (KPIs financiers)
- Utilisation d'Excel et d'outils BI pour le suivi

ÉVALUATION : élaboration d'un budget d'exploitation et analyse des écarts.

MODULE 3

ANALYSE FINANCIÈRE ET ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE (25 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Analyser la santé financière d'une entreprise
- Évaluer la performance financière et opérationnelle à travers les ratios et indicateurs de gestion

COMPÉTENCES VISÉES :

- Analyser un compte de résultat et un bilan pour mesurer la rentabilité.
- Interpréter les indicateurs financiers pour la prise de décision

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Analyse du bilan et du compte de résultat**
 - Lecture approfondie des états financiers
 - Méthodes d'évaluation des résultats (EBITDA, CAF)
- 2. Analyse des ratios financiers**
 - Ratios de structure financière (endettement, BFR)
 - Ratios de rentabilité (ROE, ROI, ROA)
- 3. Tableau de flux de trésorerie**
 - Analyse des flux d'exploitation, d'investissement et de financement
 - Prévisions de trésorerie
- 4. Analyse de la rentabilité et création de valeur**
 - Approche EVA (Economic Value Added)
 - Rentabilité économique et financière

ÉVALUATION : analyse financière d'une entreprise cotée en bourse.

MODULE 5

GESTION DES RISQUES FINANCIERS ET CONFORMITÉ (10 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Identifier les risques financiers liés à l'activité de l'entreprise.
- Assurer la conformité réglementaire dans la gestion financière.

COMPÉTENCES VISÉES :

- Mettre en œuvre une démarche de gestion des risques financiers.
- Piloter les obligations réglementaires et les contrôles internes.

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Cartographie des risques financiers**
 - Identification et évaluation des risques (marché, crédit, opérationnel)
- 2. Normes comptables et réglementations financières**
 - IFRS, normes françaises (ANC)
- 3. Contrôle interne et audits financiers**
 - Mise en place d'un dispositif de contrôle efficace

ÉVALUATION : étude de cas sur la gestion du risque financier.

MODULE 4

CONTRÔLE DES COÛTS ET GESTION DE LA PERFORMANCE (30 HEURES)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Mettre en place des outils de contrôle des coûts
- Identifier les leviers d'amélioration de la performance financière

COMPÉTENCES VISÉES :

- Appliquer des méthodes de calcul des coûts (ABC, coûts complets)
- Piloter la rentabilité des activités de l'entreprise

PROGRAMME DÉTAILLÉ :

- 1. Méthodes de calcul des coûts**
 - Coûts complets, partiels et directs
 - Méthode ABC (Activity-Based Costing)
- 2. Analyse de la rentabilité par produit et centre de profit**
 - Segmentation des coûts et marges
 - Analyse de la contribution
- 3. Mise en place du contrôle de gestion opérationnel**
 - Tableaux de bord de gestion
 - Alignement des objectifs financiers et opérationnels
- 4. Reporting et pilotage de la performance**
 - Reporting interne et communication des résultats
 - Outils de reporting automatisé (Power BI, ERP)

ÉVALUATION : mise en place d'un tableau de bord de gestion des coûts pour une entreprise fictive.



NOS CAMPUS

ANGERS

Angers est une ville jeune, très jeune ! Près de la moitié de ses habitants (150 000 résidents) a moins de trente ans. La capitale de l'Anjou compte environ 40.000 étudiants. Près d'1/5 de sa population poursuit donc des études supérieures.

Espaces verts, structures sportives, vie sociale et festive, les étudiants angevins bénéficient d'un cadre idéal pour « se sentir bien ». La richesse patrimoniale de la ville ravira tous les férus d'histoire et passionnés de beaux bâtiments : ne manquez pas la visite du château d'Angers et de ses 17 tours, poussez les portes du musée Jean-Lurçat ou dirigez-vous vers le musée des Beaux-Arts où vous pourrez découvrir plus de 3000 m² d'expositions.

Mais Angers, c'est aussi les multiples rives de parcs et vignobles dont regorgent l'Anjou. Au milieu d'une offre pléthorique, passez un moment magique au jardin de Terra Botanica, embarquez pour une croisière sur la Loire ou promenez-vous au cœur du domaine du Closel avec son château, son parc agricole et son vignoble.

La vie étudiante, c'est aussi les sorties ! Là aussi l'offre ne manque pas. Parmi de nombreuses adresses, le Chabada et le théâtre du Quai proposent de bons plans étudiants pour les concerts et les spectacles. Pour s'y rendre, rien de tel que le tramway, le bus ou surtout le vélo : la Ville d'Angers prête des vélos gratuitement pour 9 mois avec le service Vélocité.

CONTACT

2 rue de la Martinellerie, 49800 TRÉLAZÉ
02 53 57 74 61
service.admissions@polebtsalternance.fr

CAEN

Choisir de venir vivre et étudier à Caen, c'est faire le choix d'une vie étudiante facile : avec une forte attractivité, Caen est la première ville de Normandie. La cité de Guillaume le Conquérant compte près de 30 000 étudiants, et figure cette année encore dans le Top 10 du palmarès 2022 des 50 villes de France où il fait bon vivre. Elle fait d'ailleurs partie du TOP 20 des villes étudiantes en France !

Attractive et festive, la ville de Caen propose de nombreux événements tout au long de l'année, comme le plus grand carnaval étudiant d'Europe, ou encore « Les Nuits de... »

La Normandie et Caen possède un patrimoine régional exceptionnel (Mémorial de Caen, plages du Débarquement, plus loin les falaises d'Étretat, le Mont-Saint-Michel...), et se trouve à proximité des côtes, pour les amoureux de la mer.

Près de Caen, on retrouve la mer, à Ouistreham à 20 minutes. Qu'attendez-vous pour rejoindre Caen ?

CONTACT

13 rue Martin Luther King, 14280 SAINT-CONTEST
06 23 79 63 96
service.admissions@polebtsalternance.fr

3 campus
implantés dans
des villes
étudiantes





Des ressources
pédagogiques
modernes et
d'infrastructures
modernes

Au cœur
des principales
zones d'activité
de l'enseignement
supérieur.

RENNES

Avec plus de 60 000 étudiants, Rennes est la 8e ville étudiante de France ; 20 % de la population y fait ses études et 35 % a moins de 35 ans. Les étudiants y profitent de la vitalité économique d'un bassin qui affiche un taux de chômage inférieur de 2 points à la moyenne nationale et se situe au 3e rang français pour le PIB.

Mais Rennes, c'est aussi un patrimoine historique riche et ancestral qui dessine la ville autour des deux places royales, celle du Parlement et celle de l'Hôtel de Ville, de maisons à pans de bois et d'hôtels Renaissance. À Rennes, « il fait bon » flâner rue Saint-Sauveur ou encore rue Saint-Michel, déambuler à travers les étals emplis de couleurs et de saveurs du marché des Lices et prendre le vert au parc du Thabor.

Les étudiants rennais savent évidemment faire la fête et animent la fameuse rue Saint-Michel autrement appelée « rue de la soif ». La ville est également une place forte de la musique française : les plus anciens se souviennent de Marquis de Sade, Niagara, Marc Seberg et bien entendu Etienne Daho alors que les plus jeunes fréquentent assidûment les Transmusicales.

CONTACT

3 rue Pierre de Maupertuis, 35170 BRUZ
02 90 56 24 67
service.admissions@polebtsalternance.fr

TROUVER VOTRE ALTERNANCE

Sup'Alternance Business School s'engage à accompagner l'étudiant dans sa recherche d'entreprise jusqu'à son placement et son intégration.

L'école dispose d'un service relations entreprises performant, assurant un accompagnement personnalisé pour chaque étudiant dès son admission au sein de l'école. Par ailleurs, nous garantissons le placement en entreprise de l'étudiant et donc le financement de sa formation.

Pour les apprenants admis au sein de Sup'Alternance Business School mais n'ayant pas encore d'entreprise à la rentrée : l'école pourra les autoriser à suivre la formation jusqu'à ce qu'ils trouvent une entreprise, sans limite de temps de recherche. Dans ce cas, les frais de formation sont pris en charge par l'établissement jusqu'à ce que l'apprenant intègre une entreprise.



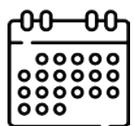
UNE ÉQUIPE POUR VOUS ACCOMPAGNER

Une équipe dédiée pour accompagner l'étudiant dans sa recherche d'alternance jusqu'à son intégration en entreprise. Le service Relations Entreprises continue d'accompagner l'étudiant toute au long de l'année jusqu'à l'obtention de son diplôme afin de s'assurer de l'adéquation entre le référentiel pédagogique et les missions en entreprise.



UN PROCESSUS DE PLACEMENT EN ENTREPRISE SUR MESURE EN 5 ÉTAPES :

- Rendez-vous individuel d'évaluation des compétences
- Atelier CV
- Atelier de Technique de Recherche d'Entreprise (TRE)
- Atelier entretien de recrutement
- Suivis individualisés jusqu'au placement en entreprise



LE RYTHME D'ALTERNANCE

Un rythme d'alternance idéal pour associer études et entreprises : 1 jour à l'école / 4 jours en entreprise

Ce rythme est plébiscité par l'ensemble de nos entreprises partenaires.

A group of people in a meeting, with a man pointing at a laptop screen. The image is overlaid with a red tint. The text is written in a white, cursive font.

*Construisez
aujourd'hui
les bases de votre
succès de demain!*



JUSSIEU
secours

Tébésud
Télé Bretagne Sud

 **UDSP29**

B&B
HOTELS



KONICA MINOLTA


FRANCE
SÉCURITÉ


Carrefour


EUREDEN
LA TERRE NOUS RÉUNIT

 santé
famille
retraite
services


IKEA


ALLOCATIONS
FAMILIALES

 **l'Assurance**
Maladie


McDonald's

BRICO
DEPÔT

E.Leclerc 

 **Crédit Mutuel**
ARKEA


LACOSTE

Kyriad


RENAULT


NOZ


Bureau Vallée

NOS ENTREPRISES PARTENAIRES



Grâce à son service Relations Entreprises, à ses écoles partenaires et à son implantation sur le territoire, Sup'Alternance Business School bénéficie d'un réseau puissant d'entreprises de plus de 800 entreprises partenaires puissant favorisant le placement des étudiants en alternance.

Ce réseau permet de positionner les étudiants sur tout type d'entreprise, de la TPE à taille humaine aux grands groupes à dimension internationale. L'école couvre également tous les secteurs d'activité permettant ainsi aux étudiants de trouver une alternance en adéquation avec leur projet professionnel.

INTÉGRER

SUP'ALTERNANCE BUSINESS SCHOOL



1

S'ORIENTER VERS LA RÉUSSITE

Prenez rendez-vous pour échanger sur votre projet d'études et professionnel. Que ce soit lors d'une Journée Portes Ouvertes ou d'un rendez-vous d'orientation, bénéficiez d'un accompagnement pour affiner votre choix et confirmer votre intérêt pour l'alternance.

2

DÉPOSER SA CANDIDATURE

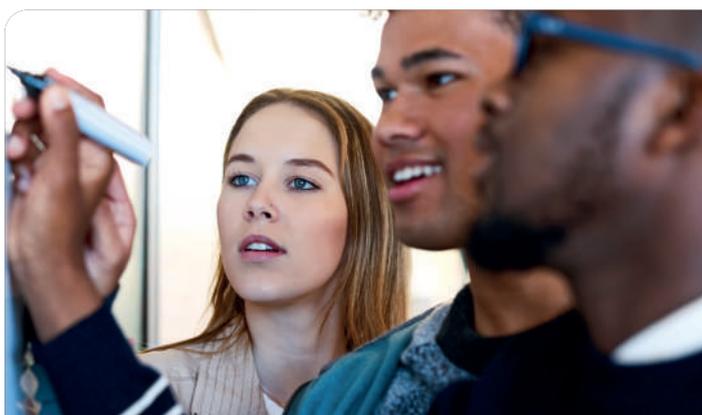
Dès réception de votre candidature, nos équipes vous contactent pour fixer une date d'entretien de professionnalisation (formation en alternance). Chaque candidature fait l'objet d'une analyse approfondie, visant à aligner votre potentiel et votre engagement avec les objectifs de la formation et vos ambitions professionnelles. Vos résultats vous seront communiqués rapidement.



3

ÊTRE ACCOMPAGNÉ DANS SA RECHERCHE

Profitez d'un accompagnement personnalisé pour trouver une entreprise d'accueil. Ce suivi est conçu pour maximiser vos chances de placement grâce à des conseils pratiques et une préparation adaptée.



FINALISER SON INSCRIPTION

Votre inscription devient officielle dès la signature de votre contrat d'alternance. C'est l'étape ultime qui marque votre entrée dans le monde professionnel et académique de l'alternance.





*L'excellence naît
de l'équilibre entre
théorie et pratique.*

*Chez Sup' Alternance
Business School, cet équilibre
est notre ADN.*

FAQ : RÉPONSES À VOS QUESTIONS

1 L'ALTERNANCE À SUP'ALTERNANCE BUSINESS SCHOOL

COMMENT FONCTIONNE L'ALTERNANCE À SUP'ALTERNANCE ?

À Sup'Alternance, l'alternance suit un rythme : 1 jour à l'école et 4 jours en entreprise par semaine. Cette organisation vous permet de développer des compétences pratiques en immersion tout en bénéficiant d'un apprentissage théorique pour obtenir votre diplôme.

QUELS SONT LES AVANTAGES DE L'ALTERNANCE ?

L'alternance vous offre une expérience professionnelle valorisable, une rémunération (basé sur un pourcentage du SMIC) et souvent une meilleure insertion sur le marché du travail. Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise. Grâce à l'alternance des aides sont également proposées comme l'aide au financement du permis de conduire, l'aide au logement ou l'aide au frais de premier équipement.

COMMENT PUIS-JE TROUVER UNE ENTREPRISE ?

Sup'Alternance met à votre disposition son service Relations Entreprises, qui vous accompagne pas à pas : rédaction de CV, simulation d'entretiens et accès privilégié à notre réseau d'entreprises partenaires. Vous pouvez également utiliser des plateformes comme LinkedIn, Indeed ou Pôle Emploi pour élargir vos opportunités.

2 COMPRENDRE LE PROCESSUS D'ADMISSION

QUELLES SONT LES CONDITIONS D'ADMISSION ?

- Pour intégrer une formation Bac+3, vous devez être titulaire d'un Bac+2.
- Pour accéder à une formation Bac+5, un Bac+3 est requis.

Le processus inclut une analyse de votre dossier suivie d'un entretien, afin d'évaluer vos objectifs professionnels et votre adéquation avec le programme.

QUELS DOCUMENTS DOIS-JE FOURNIR ?

Préparez :

- Votre CV à jour
- Une lettre de motivation
- Vos relevés de notes des dernières années
- Une pièce d'identité

Nos équipes vous guideront dans la constitution de votre dossier si besoin

QUAND PUIS-JE M'INSCRIRE ?

Les admissions se font tout au long de l'année, mais les places sont limitées ! Nous vous recommandons de postuler dès que possible pour maximiser vos chances.





VOTRE AVENIR APRÈS UN BAC+3

QUELS DÉBOUCHÉS APRÈS UN BAC+3 ?

Après un Bac+3 à Sup'Alternance, plusieurs opportunités s'offrent à vous :

- Poursuivre en Bac+5 pour approfondir vos compétences dans des domaines comme le management, le marketing ou la finance.
- Entrer sur le marché du travail avec un profil opérationnel et une expérience significative grâce à l'alternance.
- Évoluer rapidement dans votre entreprise d'alternance, où vous aurez déjà prouvé vos compétences et votre engagement.

LES TITRES RNCP SONT-ILS RECONNUS ?

Oui, nos diplômes sont des titres RNCP reconnus par l'État, ce qui garantit leur légitimité et leur valorisation auprès des employeurs.

QUELS MÉTIERS PUIS-JE EXERCER APRÈS UN BAC+3 OU BAC+5 ?

Tout dépend de votre spécialisation, mais parmi les secteurs accessibles :

- Commerce et marketing (responsable commercial, chef de projet digital, etc.)
- Gestion et finance (contrôleur de gestion, analyste financier, etc.)
- Management (manager d'équipe, responsable de site, etc.)



LA VIE À SUP'ALTERNANCE BUSINESS SCHOOL

COMMENT SE DÉROULE LA VIE ÉTUDIANTE ?

Bien que l'alternance limite les journées à l'école, nous mettons tout en œuvre pour rendre votre expérience enrichissante :

Espaces modernes : des salles équipées pour favoriser les échanges et le travail collaboratif.

Accompagnement personnalisé : nos conseillers pédagogiques sont là pour vous guider tout au long de votre parcours.

Événements réguliers : ateliers carrière, conférences avec des professionnels, et journées de networking pour élargir votre réseau.

QUELS SONT LES CONSEILS POUR RÉUSSIR SON BAC+3 OU BAC+5 ?

Pour réussir votre formation à Sup'Alternance, adoptez une organisation rigoureuse en planifiant efficacement votre emploi du temps entre cours et entreprise.

Impliquez-vous activement en cours, posez des questions et participez aux discussions. Maintenez une communication régulière avec vos professeurs, tuteurs en entreprise et le service pédagogique. Enfin, tirez parti des ressources à votre disposition, comme les ateliers de coaching, les conférences professionnelles et les sessions de méthodologie.



SUP'ALTERNANCE
BUSINESS SCHOOL
work & study

NOS CAMPUS

ANGERS

2 rue de la Martinellerie
49800 TRÉLAZÉ
02 53 57 74 61

CAEN

13 rue Martin Luther King
14280 SAINT-CONTEST
06 23 79 63 96

RENNES

3 rue Pierre de Maupertuis
35170 BRUZ
02 90 56 24 67