



ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

PERRIMOND

FONDÉ EN 1938

Parcours d'Études Supérieures du Post-Bac au Bac+5

FORMATIONS 2023 - 2024



WWW.PERRIMOND.EU



Perrimond Enseignement Supérieur

Établissement privé catholique sous contrat d'État, Perrimond Enseignement Supérieur est une institution dans le paysage de la formation marseillaise depuis 1938.

L'établissement propose une offre de formation diversifiée dans le domaine du commerce, de la gestion, de la communication, de l'événementiel et du tourisme.

L'établissement accueille près de 700 étudiants chaque année, en formation initiale ou en alternance, du BTS au bac +5. Une classe préparatoire aux grandes écoles - voie technologique complète cette offre.

Le projet d'établissement est construit autour de quatre grands domaines de compétences et qualités : le savoir, le savoir-faire, l'être et le savoir-être.

Perrimond Enseignement Supérieur incite à la mobilité internationale et s'inscrit dans une démarche de développement durable. Les étudiants sont impliqués dans ces domaines.

Dans toutes les sections, les projets en situation réelle sont des temps d'apprentissage et de connaissance professionnels pour les étudiants qui sont au centre de toutes les actions et problématiques.

Pour plus de renseignements sur la vie de l'établissement, consultez notre site : perrimond.eu

Perrimond Enseignement Supérieur conventionne avec des acteurs économiques du territoire formant le Club des Grand Partenaires

Le Club des Grands Partenaires est l'assurance d'une fidélité et d'une continuité dans l'intégration des étudiants en entreprise, en stage court ou long, en alternance.

Douze entreprises ont signé avec Perrimond Enseignement Supérieur une convention de partenariat :

CI Média, ONET, Design Mobilier Bureau, Groupe BPCE, LK Interactive, ACE Crédit, Castorama, BNP PARIBAS, Kelly Services, Solimut, ASPTT Marseille, Galeries Lafayette.

L'objectif de ces partenariats est de fédérer des acteurs économiques du territoire pour alimenter un dialogue constant entre ces acteurs et les étudiants et l'équipe de Perrimond Enseignement Supérieur afin que l'offre de formation corresponde aux attentes économiques.

Pour ce faire, des rencontres entre grands partenaires et étudiants sont organisées au cours de l'année mais également avec les équipes de Perrimond Enseignement Supérieur afin de réfléchir à l'offre de formation.



BAC +2

Brevets de Technicien Supérieur

- 6 Communication
- 7 Commerce International
- 8 Gestion de la PME
- 9 Support à l'action managériale
- 10 Management commercial opérationnel
- 11 Comptabilité Gestion

Classe préparatoire aux concours des Grandes Écoles

- 12 CPGE Classe Préparatoire aux Grandes Ecoles économique et commerciale - Option technologique

BAC +3

Licence, Bachelor

- L3 Commerce, Vente et Marketing digital 13
- L3 Gestion des entreprises et des organisations 14
 - Bachelor Event project Manager 15
 - Bachelor Ressources Humaines 16
- Bachelor Responsable de mission d'expertise comptable 17

BAC +4/5

- 18 Management des Ressources Humaines
- 20 Management du Développement Commercial
- 21 Option Marketing Digital
- 22 Option Retail
- 24 Option Wholesale
- 26 Option Ingénieur d'affaires
- 28 MSc International Tourism and Destinations Management

LES +

de Perrimond Enseignement Supérieur

- Certifications, Entr'Up Tous, Développement durable 29
- Dispositif mobilité internationale, Centre de documentation et de recherche, Concours sur titre, Réseau Alumni, Walt 30

PERRIMOND ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

L'Esprit Campus

**BAC+2
120 ECTS**

**BAC+3
180 ECTS**

**BAC + 4/5
300 ECTS**

FORMATIONS EN ALTERNANCE

**BTS
Communication**

**Commerce
International**

Gestion de la PME

**Support à l'Action
Managériale**

**Management
Commercial
Opérationnel**
(possible en alternance)

**Comptabilité
Gestion**
(possible en alternance)

**CPGE
Classe Préparatoire
aux Grandes Écoles
de Commerce**
option technologique
spécifique Bac STMG

**L3 Commerce,
Vente et
Marketing digital**

**L3 Gestion des
Entreprises et des
Organisations**

**Bachelor
Event Project
Manager**

**Bachelor
Ressources
Humaines**

**Bachelor
Responsable de
mission d'expertise
comptable**

**Grandes Écoles de Commerce et
de Management**
CONCOURS GRANDES ÉCOLES - CONCOURS AST

**Management des
Ressources
Humaines**

**Management du
Développement
Commercial**
- option Retail
- option Wholesale
- option Ingénieur
d'Affaires
- option Marketing
Digital

**MSc International
Tourism and
Destinations
Management**



Erasmus+ Mobilité Erasmus + ouverte à toutes les formations

Recrutement ouvert aux boursiers du CROUS pour les CPGE et les BTS formation initiale

BTS Communication



Formation initiale - 120 ECTS
Taux de réussite session 2022 : 100%

La formation

Le BTS Communication forme des professionnels de la communication d'entreprise ayant une bonne maîtrise des canaux de communication. Il permet d'acquérir les connaissances nécessaires pour gérer la communication interne ou externe de l'entreprise. Les matières enseignées sont d'une part générales, pour aborder l'entreprise dans son ensemble, mais aussi techniques pour se focaliser sur la communication dans l'entreprise.

Programme

Matières enseignées

Enseignement Général

Cultures de la Communication

Culture économique, juridique et managériale

Langue vivante 1

Enseignement Technique

Projet de Communication

Conseil et Relation Annonceur

Veille opérationnelle

Atelier Production

Atelier Relations Commerciales

Enseignement Facultatif

Langue vivante 2

Aide au partenariat et à la mobilité

Accès aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement

Pôle technique

Stratégie de communication, plan de communication, publicité, plaquettes, dépliants, organisation de colloques, d'événements, études de marché, relations presse, promotion des ventes, marketing direct, négociation avec les prestataires et vente des solutions de communication aux annonceurs. Les matières enseignées sont le reflet du futur métier de l'étudiant et lui permettent de choisir en termes d'orientation, sa poursuite d'études.

Langues vivantes

Étudiées dans l'établissement en LV1 : Anglais, LV2 : Allemand, Espagnol et Italien.

Stages

8 semaines en 1^{ère} année.

6 semaines en 2^{ème} année.

Possibilité de stage à l'étranger sous convention Charte Universitaire Erasmus+.

Poursuite d'études

Écoles Supérieures de Communication : Sup de Pub Paris, Iscom Paris, Montpellier ou Lyon,

Licences professionnelles Marketing, IUP Administration des Institutions Culturelles.

Perspectives professionnelles

Chef(fe) d'entreprise de communication, Chargé(e) de Communication, Assistant(e) en communication, Responsable de projet, Chef(fe) de produit, Commercial(e), Créateur(trice) d'entreprise, Attaché(e) de presse, Chef(fe) d'agence...

Outils informatiques

Pack Office, Gantt Project, InDesign, Sphinx...

Montant de la scolarité

1 100 euros l'année, assurance, consommables, divers en sus.

Poursuite d'études à Perrimond Enseignement Supérieur

Bac+3

Licence 3 Commerce, Vente et Marketing digital -

Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Bachelor Event Project Manager - Titre RNCP* niveau 6 (Bac+3 - 180 ECTS)

Bac+4/5

Management du Développement Commercial - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

MSc Management Tourism - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

BTS Commerce International



Formation initiale - 120 ECTS
Taux de réussite session 2022 : 100%

La formation

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Commerce international est capable de contribuer au développement commercial de l'entreprise en participant aux actions de promotion et de prospection et à la pérennité des courants d'affaires. L'étudiant aura les compétences d'exercer le métier d'assistant/gestionnaire import-export travaillant généralement dans des entreprises industrielles, commerciales ou de prestations de services (transporteurs, transitaires, banques, assurances...), principalement des PME. Au travers de cette formation, l'étudiant apprendra à exécuter des contrats d'achat/vente à l'international, assurer l'interface avec les clients et les fournisseurs, de la cotation ou de l'offre de paiement et la gestion administrative des commandes export et des achats à l'étranger. Il sera en capacité de participer à la conception de tableaux de bord, en assurer le suivi, de contribuer à la gestion des risques ainsi que des réclamations et des litiges.

Les compétences acquises permettront de travailler dans un contexte interculturel et numérique, utiliser les technologies de l'information et de la communication pour échanger les données dématérialisées.

Le titulaire du BTS CI pourra prétendre à un emploi de commercial export, de chargé de mission à l'international, de chef de produit...

Pôle technique

Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel

Mise en oeuvre des opérations internationales

Participation au développement commercial international

Stages

14 à 16 semaines

Stage à l'international

Possibilité de bénéficier des programmes de la Charte Universitaire Erasmus+ et bourses PRAME.

Poursuite d'études

Licence générale Économie - Gestion mention Commerce International, Écoles de Commerce, Licences Professionnelles à caractère commercial et international, Logistique, Droit Maritime, Formations portuaires...

Programme

Enseignement général

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère 1 : Anglais

Langue vivante étrangère 2 : Allemand, Espagnol et Italien

Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel associé

Relation commerciale interculturelle

Relation commerciale interculturelle en anglais et économie et gestion (co-intervention)

Mise en oeuvre des opérations internationales

Développement commercial international.

Nouveauté

Année de césure possible entre la 1ère et la 2ème année dans le cadre de la mobilité internationale

Poursuite d'études à Perrimon Enseignement Supérieur

Bac+3

Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations - Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Licence 3 Commerce, Vente et Marketing digital

Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Bac+4/5

Management du Développement Commercial - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

MSc Management Tourism - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

Perspectives professionnelles

Assistant(e) et Gestionnaire import - export - Assistant(e) Administration des Ventes - Agent de transit / d'exploitation (aérien, maritime, import ou export) - Assistant(e) référent douane - Assistant(e) commerce international. Avec expérience (et/ou une formation complémentaire) : Responsable ADV export - Responsable import - Responsable de zone export - Référent(e) douane - Chargé(e) de mission «conformité internationale» - Assistant(e) marketing international - Assistant(e) supply chain / logistique Acheteur(euse) international - Commercial(e) export.

Montant de la scolarité

1100 euros l'année, assurance, consommables, divers en sus.

BTS Gestion de la PME



Formation initiale - 120 ECTS
Taux de réussite session 2022 : 80%

La formation

La connaissance de la polyvalence liée à la gestion de la PME demande au technicien supérieur Gestion de la PME, d'avoir une perception globale de l'activité et de l'environnement de la PME, d'inscrire son action dans le respect de la culture et des objectifs stratégiques de celle-ci, de rester dans les limites de ses responsabilités et de rendre compte de ses actions à la direction. Les différentes activités nécessitent de la part des titulaires du diplôme, une forte composante communicationnelle. Le technicien supérieur Gestion de la PME exerce non seulement une fonction d'interface au niveau interne mais également au niveau externe avec les partenaires de l'entreprise.

Programme

Culture générale et expression
Langue vivante étrangère
Culture économique, juridique et managériale
Gestion de la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME
Gestion des risques de la PME
Gestion du personnel et contribution à la gestion des Ressources Humaines de la PME
Soutien au fonctionnement et au développement de la PME
Communication
Atelier de Professionnalisation
Enseignement facultatif : Langue vivante étrangère 2
Accès des étudiants aux ressources informatiques.

Langues vivantes

Étudiées dans l'établissement en LV1 : Anglais, LV2 : Allemand, Espagnol et Italien.

Pôle technique

Recherche de clientèle et contact
Administration des ventes de la PME
Maintien et développement de la relation client
Recherche et choix des fournisseurs
Suivi et contrôle des opérations d'achats et d'investissements
Suivi comptable des opérations clients et fournisseurs.

Stages

7 semaines en 1ère année / 6 semaines en 2ème année.

Possibilité de stage à l'étranger sous convention Charte Universitaire Erasmus+ ou Bourse PRAME.

Montant de la scolarité

980 euros l'année, assurance, consommables, divers en sus.

Poursuite d'études

IUP, Écoles Supérieures de Commerce, Licence de Gestion, Licences professionnelles, 3^e année de spécialité : immobilier, assurance...



KEDGE BACHELOR
BAC+3 VISÉ
ADMISSION PARALLÈLE EN
3ÈME ANNÉE SPÉCIFIQUE
ÉTUDIANT PERRIMOND

Perspectives professionnelles

Les titulaires du BTS Gestion de la PME exercent leurs missions sous l'autorité d'un(e) dirigeant(e). Collaborateur(trice) de la direction d'une très petite, petite ou moyenne entreprise, ils exercent dans les métiers de la Gestion RH, comptable et financière, commerciale, de la Communication, du Développement de la PME...

Poursuite d'études à Perrimond Enseignement Supérieur

Bac+3

Bachelor Responsable Ressources Humaines - Titre RNCP* niveau 6 (Bac+3 - 180 ECTS)

Bachelor Event Project Manager - Titre RNCP* niveau 6 (Bac+3 -180 ECTS)

Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations - Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Licence 3 Commerce, Vente et Marketing digital - Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Bac+4/5

Management des Ressources Humaines - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

Management du Développement Commercial - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

MSc Management Tourism - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

BTS Support à l'Action Managériale "Office Manager"



Erasmus+



Formation initiale - 120 ECTS
Taux de réussite session 2022 : 83%

La formation

Fonction support, le métier d'Office Manager vient en appui de cadres dans des missions d'interface, de coordination et d'organisation. Ses missions s'inscrivent dans un environnement national et international avec des exigences relationnelles et comportementales pour interagir dans un contexte professionnel complexe, interculturel et digitalisé. L'Office Manager assure la gestion de dossiers et son expertise lui permet de contribuer à l'amélioration des processus administratifs impliquant des membres de l'entité, mais aussi des partenaires de l'organisation.

Projet Développement Durable

Le BTS Support à l'Action Managériale du lycée Perrimon est spécialement engagé dans la démarche de développement durable au travers d'un projet et d'actions portés par les Ambassadeurs développement durable.

Programme

Optimisation des processus administratifs
Gestion de projet
Collaboration à la gestion des Ressources Humaines
Culture générale et expression
Expression et culture en langues vivantes étrangères
Langue vivante étrangère A
Langue vivante étrangère B
Culture économique, juridique et managériale
Accès aux ressources informatiques de l'établissement.

Langues vivantes

Étudiées dans l'établissement en LV A ou LV B :
Anglais, Allemand, Espagnol et Italien.

Pôle technique

Support opérationnel aux membres de l'entité - Gestion des dossiers en responsabilité - Amélioration continue des processus - Gestion des ressources de l'entité.

Préparation du projet - Mise en œuvre d'une veille informationnelle liée au projet - Conduite du projet - Clôture du projet.

Accompagnement du parcours professionnel - Contribution à l'amélioration de la vie au travail - Collaboration aux relations sociales - Participation à la performance sociale.

Montant de la scolarité

980 euros l'année, assurance, consommables, divers en sus.

Stages

10 semaines en 1ère année / 4 semaines en 2ème année soit 14 semaines.

Possibilité de stage à l'étranger sous convention Charte Universitaire Erasmus+ ou bourse PRAME.

Perspectives professionnelles

Office manager, Assistant(e) RH, logistique, commercial(e) ou marketing, Chargé(e) de recrutement, de formation, de relations internationales, Technicien(ne) administratif(ve), Adjoint(e) administratif(ve). dans les secteurs d'activité juridique, numérique, santé, événementiel, bâtiment et travaux publics, transport, services à la personne...

Poursuite d'études

Concours administratifs, Licences professionnelles, Licence AGE, de gestion, Admissions parallèles en Écoles de Commerce, Formations RH...

KEDGE
BUSINESS SCHOOL

KEDGE BACHELOR
BAC+3 VISÉ

ADMISSION PARALLÈLE EN
3ÈME ANNÉE SPÉCIFIQUE
ÉTUDIANT PERRIMOND

Poursuite d'études à Perrimon Enseignement Supérieur

Bac+3

Bachelor Responsable Ressources Humaines - Titre RNCP* niveau 6 (Bac+3 - 180 ECTS)

Bachelor Event Project Manager - Titre RNCP* niveau 6 (Bac+3 - 180 ECTS)

Licence 3 Commerce, Vente et Marketing digital - Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Bac+4/5

Management des Ressources Humaines - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

Management du Développement Commercial - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

MSc Management Tourism - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

BTS Management Commercial Opérationnel



Module Mobilité internationale

Formation initiale ou en alternance - 120 ECTS

Taux de réussite session 2022 : Formation initiale : 95%

Formation en alternance : 90%

La formation

Le titulaire du BTS MCO exerce les activités relevant des domaines suivants : Développement de la relation client et vente-conseil, Animation et dynamisation de l'offre commerciale, Gestion opérationnelle, Management de l'équipe commerciale au sein d'une organisation qui distribue des produits et/ou services et propose une expérience d'achat omnicanale. Il exerce son métier en autonomie s'adaptant à son environnement professionnel et accède à plusieurs niveaux de responsabilité en fonction de son expérience et de la taille de son unité commerciale. Il peut créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

Programme de la formation

Culture générale et expression / Culture économique, juridique et managériale / Développement de la relation client et vente - conseil Animation et dynamisation de l'offre commerciale / Gestion opérationnelle / Management de l'équipe commerciale / Langue vivante étrangère.

Compétences visées

Développer la relation client / Animer et dynamiser l'offre commerciale / Assurer la gestion opérationnelle / Manager l'équipe commerciale.

Langues vivantes

Étudiées dans l'établissement en LV1 : Anglais, LV2 : Allemand, Espagnol et Italien (uniquement en formation initiale).

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique / Référentiel pédagogique Éducation Nationale du BTS MCO.

Diplôme et modalités d'évaluation de la formation

Diplôme d'État - 120 ECTS / Examen forme ponctuelle ou CCF.

Organisation des études en alternance

Formation de 2 ans en alternance

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Nombre de semaines de formation : formation de septembre à juin

Rythme de l'alternance : 3 jours en formation / 7 jours en entreprise (semaine - type de 35 heures)

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Stages en formation initiale

Stage filé de 10 semaines en 1ère année et 6 semaines en 2ème année.

Possibilité de stage à l'étranger sous convention Charte Universitaire Erasmus+ et bourse PRAME.

Montant de la scolarité en formation initiale

1 100 euros l'année, assurance, consommables, divers en sus.

Poursuite d'études

Concours admissions parallèles Écoles Supérieures de Commerce (Tremplin, Passerelle...) / Licence de gestion / Licences professionnelles / 3ème année de spécialité (Transport, Finance, Logistique...)

Poursuite d'études à Perrimond Enseignement Supérieur

Bac+3

Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations
Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Licence 3 Commerce, Vente et Marketing digital
Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Bachelor Event Projet - Titre RNCP* niveau 6 (Bac+3 - 180 ECTS)

Bac+4/5

Management du Développement Commercial
Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

MSc Management Tourism - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

Perspectives professionnelles

Attaché(e) commercial(e)/merchandising, Chargé(e) d'études marketing, de clientèle, Technico-commercial(e), Acheteur(se), Animateur(trice), Assistant(e) Chef(fe) de rayon, Chef(fe) de département, de rayon, de secteur, Développeur(se) d'enseigne, Manager de centre de distribution...

RNCP* : Répertoire National des Certifications Professionnelles

BTS Comptabilité et Gestion



Formation initiale ou en alternance - 120 ECTS

Taux de réussite session 2022 :

Formation initiale : 65%

La formation

Le titulaire du BTS Comptabilité et Gestion est capable d'organiser et de réaliser la gestion des obligations comptables, fiscales et sociales, de contrôler et valider les comptes, de participer à l'élaboration et à la communication des informations financières et fiscales, de contribuer aux prévisions et à la préparation des décisions de l'entreprise. Il intervient également dans la conception, l'exploitation et l'évolution du système d'information de gestion de l'entreprise, dans le cadre des solutions technologiques adoptées.

Programme

Enseignement général :

Culture générale et expression / CEJM / Langue vivante 1 / Mathématiques

Enseignement Technique :

Gestion comptable, fiscale et sociale / Contrôle de Gestion et Analyse financière / Information et organisation du système d'information / Ateliers professionnels

Enseignement Facultatif :

Langue Vivante 2 / Aide au partenariat et à la mobilité / Accès aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement

Pôle technique

Comptabilité de l'entreprise, saisie comptable, analyse de gestion, fiscalité, informatique comptable.

Langues vivantes

Étudiées dans l'établissement en LV1 : Anglais, LV2 : Allemand, Espagnol et Italien.

Organisation des études en alternance

Formation de 1 an en alternance (uniquement en 2ème année)

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Nombre de semaines de formation : formation de septembre à juin

Rythme de l'alternance : 3 jours en formation / 2 jours en entreprise (semaine - type de 35 heures)

Effectifs par session : 5 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Montant de la scolarité en formation initiale

980 euros l'année, assurance, consommables, divers en sus.

Stages en formation initiale

6 semaines en 1ère année.

4 semaines en 2ème année.

Possibilité de stage à l'étranger sous convention Charte Universitaire Erasmus+.

Poursuite d'études

DCG, DSCG, Expertise comptable, Concours d'accès à la Licence de gestion et Master en Sciences de Gestion à l'Université, Admissions parallèles Écoles Supérieures de Commerce (Tremplin, Passerelle...), 3ème année de spécialité, 2ème cycle en Comptabilité et Gestion, Formation RH Bac +3 à 5, Licence professionnelle de Management spécialité Comptabilité et Finance.

Poursuite d'études à Perrimond Enseignement Supérieur

Bac+3

Bachelor Responsable de missions d'expertise comptable
Titre RNCP* niveau 6 (Bac+3 - 180 ECTS)

Bachelor Responsable Ressources Humaines - Titre RNCP*
niveau 6 (Bac+3 - 180 ECTS)

Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations
Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA
(Bac+3 - 180 ECTS)

Bac+4/5

Management des Ressources Humaines - Titre RNCP* niveau
7 (Bac+5 - 300 ECTS)

Management du Développement Commercial - Titre RNCP*
niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

MSc Management Tourism - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300
ECTS).

Perspectives professionnelles

Assistant(e) comptable, Chef(fe) Comptable, Contrôleur(se) de Gestion, Expert-comptable en entreprise, en cabinet comptable...

Nouveauté

2ème année possible en alternance

CPGE Économique et Commerciale

option technologique

CPGE



Erasmus+



Classe Préparatoire aux Grandes Écoles de Commerce spécifique Bac STMG - 120 ECTS

Ces classes préparatoires ont pour originalité d'être ouvertes aux seuls bacheliers STMG. Elles les préparent aux concours d'entrée aux Grandes Écoles de Commerce et de Gestion. Les candidats aux concours des Écoles de Commerce issus de cette voie ont les meilleures chances d'intégrer dans de bonnes conditions. Le taux de réussite national avoisine régulièrement les 90%.

Matières

Mathématiques et Informatique

Culture générale

Langue vivante étrangère 1

Langue vivante étrangère 2

Économie

Management et Sciences de gestion

Droit

Education physique et sportive

Profil des élèves

Tous les bacheliers STMG (toutes options) peuvent postuler à l'admission en classe préparatoire économique et commerciale, option technologique.

La sélection se fait sur dossier, à partir des résultats de la classe de Première et des deux premiers trimestres de Terminale, des résultats aux épreuves anticipées du Bac et des appréciations des professeurs et du Chef d'établissement.

Pour faire un bon élève de classe préparatoire, il n'est pas indispensable d'avoir fait une scolarité brillante. Il faut être attiré par les défis. La volonté de réussir, malgré un parcours scolaire parfois difficile, permettra, grâce à l'encadrement d'une classe préparatoire, de relever le défi d'un sérieux approfondissement en enseignement général.

Organisation des enseignements

L'organisation des enseignements permet notamment d'assurer une remise à niveau en mathématiques et en culture générale. Par ailleurs, un horaire renforcé est prévu en langues vivantes pour combler les lacunes et atteindre le niveau exigé aux concours.

Concours préparés

Concours d'admission dans les Grandes Écoles de Commerce et de Gestion : NEOMA, AUDIENCA, INSECC, KEDGE, SKEMA...

Montant de la scolarité

1 470 euros l'année, assurance, consommables, divers en sus.

Nouveauté

Stage en entreprise possible à l'étranger

Licence 3 Commerce, Vente et Marketing digital

Diplôme d'État - (Bac+3 - 180 ECTS)

Formation en alternance en convention avec le Cnam PACA

Taux de réussite session 2022 : 87%

Objectifs de la formation

Les titulaires de la licence appréhendent l'environnement économique de l'entreprise, mettent en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerce, vente, distribution, marketing. Ils possèdent les connaissances et compétences pour prendre part au développement de projets d'activités commerciales, marketing, à un niveau de responsabilité et d'autonomie relevant de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

Accès à la formation

Être titulaire d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP* de niveau III ou - Avoir validé les années L1 et L2 d'une licence DEG soit 120 crédits ECTS ou - Justifier d'un niveau de formation bac+2 (ou - Justifier d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

Sélection sur dossier, tests et entretien.

Organisation des études

Formation de 1 an en alternance (L3)

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond - Cnam Marseille

Nombre de semaines de formation : 14 semaines

Rythme de l'alternance : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise (semaine - type de 35 heures)

Effectifs de la promotion : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Titre et modalités d'évaluation de la Formation

Diplôme délivré par le CNAM intitulé officiel " Licence générale de Gestion" avec parcours différencié de spécialité mention Parcours Commerce, Vente et Marketing digital enregistré sur France compétences fiche RNCP* 24425 parcours sous l'habilitation Hcéres selon l'Arrêté du 28 janvier 2019 avec accréditation fin 2023-2024. Niveau 6. Ce titre peut être obtenu par la voie de la VAE. Validation du diplôme : Avoir validé les unités d'enseignement /Justifier d'un niveau d'anglais correspondant au niveau 1 du test Bulats / Valider l'expérience professionnelle (rapport d'activité professionnelle).

Poursuites d'études à Perrimond Enseignement Supérieur

Bac+4/5

Management du Développement Commercial – Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 – 300 ECTS) en alternance,

MSc Management Tourism - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

RNCP* : Répertoire National des Certifications Professionnelles

Programme de la formation

Veille stratégique et concurrentielle (4 ECTS)

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements (4 ECTS)

Règles générales du droit des contrats (4 ECTS)

Management des organisations (6 ECTS)

Marketing électronique - Marketing Digital (6 ECTS)

Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte (4 ECTS)

Anglais professionnel (6 ECTS)

Initiation à la gestion de la relation client (6 ECTS)

Mercatique I : Les Études de marché et les nouveaux enjeux de la Data (6 ECTS)

Stratégie de communication multicanal (4 ECTS)

Mémoire professionnel (10 ECTS)

Compétences visées

Mettre en œuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution de l'entreprise - Commercialiser l'offre de produits et de services de l'entreprise - Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial - Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution - Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente - Participer à la mise en œuvre d'un dispositif de veille concurrentielle - Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale - Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation / Face à face pédagogique /Support numérique à distance / Guide pédagogique de l'organisme certificateur.

Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations

le cnam
Provence-Alpes-Côte d'Azur

Diplôme d'État - (Bac+3 - 180 ECTS)

Formation en alternance en convention avec le Cnam PACA

Taux de réussite session 2022 : 80%

Objectifs de la formation

Préparer les étudiants à un raisonnement économique étayé par les outils théoriques actuels. Former des cadres intermédiaires de gestion collaborant au sein de services administratif, marketing, commercial, administration des ventes et production. Acquérir une culture économique globale de l'entreprise (juridiques, commerciales, économiques et financières). Acquérir des compétences dans les domaines indispensables au fonctionnement d'une organisation.

Accès à la formation

Être titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre équivalent ou avoir validé les L1 + L2 soit 120 ECTS

Sélection sur dossier, tests et entretien.

Organisation des études

Formation de 1 an en alternance (L3)

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond - Cnam Marseille

Nombre de semaines de formation : 14 semaines

Rythme de l'alternance : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise (semaine - type de 35 heures)

Effectifs de la promotion : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique

Support numérique à distance

Guide pédagogique de l'organisme certificateur.

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Diplôme délivré par le Cnam, intitulé officiel " Licence générale de Gestion" avec parcours différencié de spécialité mention Parcours Gestion des entreprises et des organisations, enregistrée sur France compétences fiche RNCP* 24425, parcours sous l'habilitation Hcéres selon l'Arrêté du 28 janvier 2019 avec une accréditation jusqu'à fin 2023-2024. Niveau 6 (bac+3). Ce titre peut être obtenu par la voie de la VAE. Validation du diplôme : Être titulaire du diplôme pré-requis ou VAE - décret 1985 / Avoir validé les unités d'enseignement / Justifier en anglais d'un niveau 1 du test Bulats / Valider l'expérience professionnelle (rapport d'activité professionnelle).

Perspectives professionnelles

Gestionnaire de relation clientèle et commerciale, Coordinateur(rice) de démarche qualité, Administrateur(rice) des relations sociales, Administrateur(rice) des achats, Pilote des indicateurs de gestion et des tableaux de bord, Gestionnaire de payes, Développeur(se) d'activité commerciale, Manager de projet en communication.

Programme de la formation

Règles générales du droit des contrats (4 ECTS)

Management processus et organisation de l'entreprise (6 ECTS)

Méthodes et outils de l'organisation (6 ECTS)

Pilotage financier de l'entreprise (6 ECTS)

Gestion des hommes I (6 ECTS)

Activités et biens de l'entreprise (6 ECTS)

Veille stratégique et concurrentielle (4 ECTS)

Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle (4 ECTS)

Démarche et outils de l'organisateur (6 ECTS)

Test d'anglais - Bulat niveau B1 (2 ECTS)

Expérience professionnelle et rapport d'activité (10 ECTS).

Compétences visées

Appréhender les éléments de l'environnement économique externe de l'entreprise ou de l'organisation Collaborer au sein de (ou avec) les services marketing, commercial, ADV et production - Comprendre et utiliser les informations comptables et financières liées à l'activité de l'entreprise, de l'unité ou de l'organisation.

Poursuites d'études

Diplômes en sciences de gestion, commerce ou marketing, Master professionnel, École de Commerce et de Management...

Poursuites d'études à Perrimond Enseignement Supérieur

Bac+4/5

Management des Ressources Humaines - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

Management du Développement Commercial - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

MSc Management Tourism - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

RNCP* : Répertoire National des Certifications Professionnelles

Bachelor Event Project Manager



Titre RNCP* Niveau 6 (Bac+3 - 180 ECTS)
Formation en alternance en convention avec Renasup

Objectifs de la formation

Reconnue par l'ensemble de la profession, le Bachelor Event Project Manager permet d'acquérir des connaissances spécifiques à l'événementiel, les compétences du métier de Chef de Projet dans l'événementiel mais aussi d'acquérir une expérience professionnelle et de développer un tissu relationnel.

Pré-requis et accès à la formation

Être titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre équivalent à tendance tertiaire soit 120 ECTS

Sélection sur dossier, test et entretien

Organisation des études

Formation en alternance de 1 an

Rentrée : fin août

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Déroulement de la Formation : 1 semaine en formation /3 semaines en entreprise (rythme semaine - type de 35 heures)

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Effectifs par session : 15 minimum / 30 maximum

Statut : en apprentissage

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique

Guide pédagogique de l'organisme certificateur

Titre de la formation

Ce titre peut être obtenu par la voie de la VAE. Une certification professionnelle enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP*) est constituée de plusieurs blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

Organisme certificateur : RenaSup - 277 rue Saint-Jacques, 75005 Paris

Titre RNCP* : Responsable d'Unité Opérationnelle inscrit sur France Compétences - fiche RNCP* n° 34976.

Modalités d'évaluation de la formation

Examens ponctuels, dossiers projets, études de cas, TOEIC, Grand oral de fin d'année.

Programme de la formation

Bloc 1 : Contribution à la stratégie événementielle de la structure

Analyse du marché événementiel et de l'environnement local ou national

Emergence d'idées, de projets ou concepts

Bloc 2 : Conception d'un projet événementiel

Analyse des besoins du client et formulation de conseils

Réalisation d'un avant-projet et préparation de l'événement

Promotion de l'événement

Bloc 3 : Mise en œuvre et pilotage opérationnel du développement

Mise en œuvre de l'événement

Coordination de l'événement

Bloc 4 : Evaluation et bilan de l'événement

Evaluation de l'événement

Bilan de l'événement

Perspectives professionnelles

Chef(fe) de Projet en Agences événementielles, services événementiels en entreprise ou collectivités

Organisateur(rice) foires et salons

PCO (Professional Congress Organisers)

Organisateur(rice) en Parcs d'exposition/Palais des congrès...

Bachelor Ressources Humaines



Titre RNCP* Niveau 6 - (Bac+3 - 180 ECTS)

Formation en alternance à finalité professionnelle en partenariat avec l'IPAC

Taux de réussite session 2022 : 100%

Objectifs de la formation

En partenariat avec IPAC Factory, la 3ème année spécialisée en Ressources Humaines forme les étudiants en droit du travail, administration du personnel et outils RH. La fonction RH se situe au cœur des différents services de l'entreprise et en gère les Ressources Humaines, en suivant les objectifs de la direction de l'organisation.

Accès à la formation

Être titulaire d'un Bac +2 (120 ECTS)

Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation.

Organisation des études

Formation de 1 an en alternance

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Nombre de semaines de formation : 14 semaines

Rythme de l'alternance : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise (semaine - type 35 heures)

Effectifs de la promotion : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation / Face à face pédagogique / Support numérique à distance / Guide pédagogique de l'organisme certificateur : IPAC - www.ipac-france.com.

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Titre certifié par l'État délivré par l'IPAC - 180 ECTS - www.ipac-france.com

La certification professionnelle de « Responsable de Gestion des Ressources Humaines » est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP*), par arrêté du 27/12/2018 publié au Journal Officiel du 04/01/2019 avec effet au 29/05/2020 jusqu'au 29/05/2025. Elle est classée au niveau 6, code NSF 315 - Enregistrement au RNCP* France compétences : fiche RNCP* 34654. Ce titre peut être obtenu par la voie de la VAE.

Validation de la formation :

Évaluation en contrôle continu

Évaluation par mises en situation (oral et études de cas)

Évaluation des compétences développées en entreprise (rapport et soutenance).

Poursuites d'études à Perrimond

Bac+4/5

Management des ressources humaines

Programme de la formation

UE 1 : Activité gestion administrative du personnel et instances sociales - 12 ECTS

Veille juridique et réglementaire en droit social / Droit du travail Droit du travail approfondi / Gestion de la paie / Négociation sociale / Mise en situation professionnelle orale

UE 2 : Activité recrutement et intégration - 9 ECTS

Gestion des recrutements / Intégration et accompagnement du salarié / Communication et relations professionnelles / Etude de cas UE2 / Dossier intégration d'un nouvel arrivant UE2 / Mise en situation professionnelle orale

UE 3 : Activité développement des compétences - 6 ECTS

Plan de développement des compétences / Pilotage des RH / Études de cas

UE 4 : Activité stratégie RH - 12 ECTS

Fonction RH et organisation / Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences / Gestion de projet / Pilotage de la masse salariale / Communication interne / Etude de cas UE4 / Mise en situation professionnelle orale

UE 5 : Activité complémentaires - 21 ECTS

Outils informatiques du manager / Management des hommes et des organisations / Cadre juridique de l'entreprise / Contrôle budgétaire / Anglais / Pratique professionnelle en entreprise / Dossier professionnel.

TOTAL ANNÉE : 60 ECTS

Compétences visées

Spécialisation en administration du personnel / Pratique concrète des outils RH utilisés sur le marché / Maîtrise des aspects juridiques de la fonction RH et du droit du travail.

Perspectives professionnelles

Chargé(e) de recrutement, Conseiller(ère) Formation, Gestionnaire de Ressources Humaines, Chargé(e) de mission en gestion des Compétences (GPEC)...

Bachelor Responsable de mission d'expertise

Titre RNCP* Niveau 6 - (Bac+3 - 180 ECTS)

Formation en alternance à finalité professionnelle en partenariat avec RenaSup

Objectifs de la formation

Les responsables comptables et financiers sont des cadres opérationnels qui gèrent et coordonnent au quotidien la comptabilité de leur organisation. À chaque clôture comptable, ils établissent les documents d'information comptable et financière, en tenant compte des évolutions économiques et réglementaires en matière de droit, de comptabilité et de fiscalité. Formation du réseau RENASUP en partenariat avec le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables.

Accès à la formation

Être titulaire d'un Bac +2 (120 ECTS)

Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation.

Organisation des études

Formation de 1 an en alternance

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimon

Nombre de semaines de formation : 14 semaines

Rythme de l'alternance : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise (semaine - type 35 heures)

Effectifs de la promotion : 10 minimum /30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation

Face à face pédagogique

Guide pédagogique de l'organisme certificateur : ISIMI - PPA Business School - 28-32 rue de l'Amiral Mouchez - 75014 Paris.

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Titre certifié par l'État délivré ISIMI PPA Business School - 180 ECTS - La certification professionnelle est enregistrée sur France Compétences sous l'intitulé «Responsable comptable et financier» - fiche RNCP* 12378 par arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, avec effet au 9 août 2018, jusqu'au 18 décembre 2022. Ce titre peut être obtenu par la voie de la VAE.

Validation de la formation :

Le contrôle continu est évalué sous la forme de questions de cours/synthèse, de cas pratiques, de dossiers individuels, collectifs ou d'exposés.

L'évaluation finale, ou épreuve de certification, doit respecter les modalités prévues au référentiel de certification (soutenance orale devant un jury)

Programme de la formation

Bloc 1 : Coordination et mise en œuvre du dispositif de contrôle interne - 14 ECTS

Systèmes d'information - 5 ECTS

Audit interne - 5 ECTS

Numeric Box (Excel) - 4 ECTS

Bloc 2 : Gestion comptable et administrative d'une structure - 16 ECTS

Comptabilité approfondie - 6 ECTS

Audit et certification des comptes - 2 ECTS

Droit social - 2 ECTS

Fiscalité des entreprises - 4 ECTS

Introduction à la consolidation - 2 ECTS

Bloc 3 : Contrôle de gestion et suivi de la performance financière - 15 ECTS

Gestion budgétaire - 2 ECTS

Diagnostic financier - 5 ECTS

Investissement et Financement - 4 ECTS

Calculs de coûts - 2 ECTS

Gestion et amélioration de la performance - 2 ECTS

Bloc 4 : Conduite de mission, gestion d'activités et coordination d'équipe - 15 ECTS

Environnement, communication professionnels - 3 ECTS

Appréciation d'entreprise - 2 ECTS

Anglais des affaires - 5 ECTS

Droit des sociétés - 2 ECTS

Management des organisations - 3 ECTS

TOTAL FORMATION : 60 ECTS

Compétences visées

Mettre en place le contrôle interne au sein du service

Coordonner la gestion comptable et administrative d'une structure

Réaliser le contrôle de gestion et la stratégie financière

Manager les collaborateurs comptables et financiers

Perspectives professionnelles

Chef(fe) de groupe comptable ou de service comptabilité / Responsable comptabilité

Chargé(e) de consolidation (comptable)/Responsable reporting et consolidation (comptable)/Contrôleur(se) de gestion/ Conseiller financier/Collaborateur comptable.

Management des Ressources Humaines



Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

Formation en alternance en partenariat avec Cesi

Objectifs de la formation

En lien direct avec la stratégie de l'entreprise, le Manager du développement des Ressources Humaines (RH) contribue à l'élaboration de la politique RH. Il pilote les actions RH permettant d'optimiser la performance de l'entreprise. Il en est un véritable « partenaire d'affaires » (business partner) et construit, pour les différentes directions, les processus et projets RH correspondant à leurs besoins. Il peut donc, à cet effet, intervenir sur l'ensemble des domaines RH (emploi et formation, compétences, recrutement, diversité, SIRH, rémunération, marque employeur, communication interne, relations sociales, etc.) et proposer les solutions RH et managériales innovantes contribuant à la valeur ajoutée de l'entreprise, y compris en qualité de consultant externe. Au carrefour de l'opérationnel et du fonctionnel, il intervient au travers des projets, à la fois sur la performance à court et long terme des unités, sur l'instrumentation des pratiques RH et sur les communications associées.

Accès à la formation

Être titulaire d'un Bac +3 ou d'un titre équivalent soit 180 ECTS

Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

Compétences visées

Contribuer à la gouvernance sociale

Optimiser la performance de la fonction RH pour développer sa valeur ajoutée

Certifier ses compétences de Manager du développement des RH

Auditer les politiques sociales

Développer les politiques sociales par la négociation collective

Développer ses pratiques professionnelles.

Programme de la formation

Bloc 1 : Contribuer à la Gouvernance Sociale

Bloc 2 : Optimiser la performance de la fonction RH

Bloc 3 : Auditer les politiques sociales

Bloc 4 : Développer les politiques sociales par la négociation collective

Organisation des études

Formation en alternance de 2 ans

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Déroulement de la Formation : 1 semaine en formation /3 semaines en entreprise (rythme semaine - type de 35 heures)

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : salarié en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation

Face à face pédagogique

Périodes en entreprise et en centre de formation

Support numérique à distance

Guide pédagogique de l'organisme certificateur : Cesi Aix-en-Provence - La Canopée 390 rue Claude Nicolas LEDOUX - 13290 Aix - en - Provence - <https://aix-en-provence.cesi.fr/>.

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Titre certifié par l'État délivré par Cesi – 300 ECTS sous le titre de «Management des Ressources Humaines » – <https://catalogue.cesi.fr/> – Décision du 18-11-2019 publiée au JO du 14/02/2020 portant enregistrement sur France compétences. Enregistrement – code RNCP* 34298, pour cinq ans, au niveau 7 (EU), sous l'intitulé « Management du développement des Ressources Humaines » – Date d'échéance de l'enregistrement 18-11-2024.

Code(s) NSF : 315 : Ressources humaines, gestion du personnel, gestion de l'emploi. Formacode(s) : 33035 : audit ressources humaines – 33054 : ressources humaines – 33039 : négociation sociale.

Cette certification peut être obtenue par la voie de la VAE.

Validation de la certification :

L'obtention de la certification repose sur :

La validation des blocs de compétences en centre

La soutenance d'un grand oral thématique devant un jury de professionnels

La validation des compétences en entreprise.

Perspectives professionnelles

Manager du développement des Ressources Humaines, Directeur(trice) du développement des Ressources Humaines, Responsable du développement des Ressources Humaines, Responsable emploi-développement Ressources Humaines, Responsable Ressources Humaines, Consultant(e) Ressources Humaines.

Réseau social professionnel : Datalumni Perrimond



Réseau et annuaire d'anciens étudiants de Perrimond Enseignement Supérieur créés et gérés par les étudiants de Bac + 4/5 : recherche de partenaires, recherche et opportunités d'emplois, conseils et témoignages en France et à l'étranger.

Management du Développement Commercial



Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)
Formation en alternance en partenariat avec C3 Institute

Cette formation en alternance, en convention avec C3 Institute, se décline en 4 options :

- Option Wholesale
- Option Ingénieur d'affaires
- Option Marketing digital
- Option Retail

Accès à la formation

Être titulaire d'un Bac +3 ou d'un titre équivalent soit 180 ECTS

Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation

Face à face pédagogique

Support numérique à distance

Guide pédagogique de l'organisme certificateur :
C3 groupe - 101, rue de la Fontaine Grelot - 92160 ANTONY

Organisation des études

Formation en alternance de 2 ans

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Déroulement de la Formation : 1 semaine en formation /3 semaines en entreprise (rythme semaine - type de 35 heures)

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : salarié en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Les spécificités des options sont présentées dans les pages suivantes.

Marketing digital

Retail

Wholesale

Ingénieur d'affaires

Management du Développement Commercial Option Marketing digital

Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

Formation en alternance en partenariat avec C3 Institute

Objectifs de la formation

Au sein de l'équipe marketing et communication, le Digital Marketing Manager conçoit et met en place la stratégie numérique de son entreprise. Il conduit les projets opérationnels, en pensant la diversité des supports. Il gère également la prise de parole sur les réseaux sociaux, et tisse la relation directe avec les consommateurs. Il s'assure de la visibilité des marques sur le web (référencement, affiliation). Doté d'un puissant esprit de synthèse, le responsable marketing digital est simultanément chef d'orchestre cross-canal, créateur, innovant, analyste, technicien et familier des fondamentaux de la communication / marketing

Accès à la formation

Être titulaire d'un Bac +3 ou d'un titre équivalent soit 180 ECTS

Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

Organisation des études

Formation en alternance de 2 ans

Rentrée : septembre

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Déroulement de la Formation : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise (rythme semaine - type de 35 heures)

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : salarié en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation

Face à face pédagogique

Support numérique à distance

Guide pédagogique de l'organisme certificateur : C3 groupe - 101, rue de la Fontaine Grelot - 92160 ANTONY

Perspectives professionnelles

Responsable de la stratégie digitale, Responsable marketing opérationnel, Responsable marketing relationnel et CRM, Traffic Manager, Chef(e) de produit Web/Mobile, Responsable de la marque en ligne, Responsable contenu numérique.

Programme et compétences visée de la formation

Formation sur 2 ans soit 120 ECTS pour un titre à 300 ECTS

Bloc 1 : Définir et piloter les orientations stratégiques d'une BU orientée relation client

Bloc 2 : Piloter le développement commercial et promotionnel d'une BU (Business Unit)

Bloc 3 : Piloter la performance économique et financière d'une BU

Bloc 4 : Elaborer une proposition commerciale complexe et multimodale

Bloc 5 : Piloter le projet et les ressources internes et externes

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Certification professionnelle « Management du développement commercial option Marketing digital » enregistrée pour 3 ans au RNCP* (Fiche RNCP* 35199) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 20/01/2021, au niveau de qualification 7, avec le code NSF 312p sous l'intitulé « Manager option retail ou wholesale » avec effet jusqu'au 20/01/2024, délivré par C3 INSTITUTE, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès - Code diplôme : 16X31236 - Code CPF : 331485

Validation de la formation :

Épreuves écrites et orales, auto évaluations, études de cas, business game, rapport de management

Évaluations pédagogiques : épreuves spécifiques par Bloc de compétences

Évaluations professionnelles des compétences métier et comportementales

Management du Développement Commercial Option Retail

Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS) - option Retail
Formation en alternance en partenariat avec C3 Institute

Objectifs de la formation

Le Manager Retail possède une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des projets en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Le MR est un véritable entrepreneur, responsable du développement. Il a en charge le développement des activités de l'entreprise à partir de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...). Sa mission principale est de rechercher de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise, il doit apporter des solutions pour développer le chiffre d'affaires, associées à la rentabilité de manière directe, grâce à de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou de manière indirecte, grâce au marketing et à la communication. Il s'appuie sur les fonctions commerciale, marketing, financière et juridique pour soutenir l'accroissement de la rentabilité de l'entreprise.

Accès à la formation

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3) soit 180 ECTS ou d'un niveau 6 (Bac + 3) et de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur.

Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Compétences visées

Bloc 1 : Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client

Bloc 2 : Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business Unit

Bloc 3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une Business Unit

Bloc 4 : Management des équipes et des projets d'une Business Unit

Bloc 5 : Développement du Retail Management

Organisation des études

Formation de 2 ans en alternance

Rentrée : septembre

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Rythme de l'alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation

Guide pédagogique de l'organisme certificateur : C3 groupe - 101, rue de la Fontaine Grelot - 92160 ANTONY.

Programme de la formation

Formation sur 2 ans soit 120 ECTS pour un titre à 300 ECTS

U1 - Stratégie Marketing 20 ECTS

U2 - Stratégie commerciale 20 ECTS

U3 - Pilotage et performance 20 ECTS

U4 - Management des équipes et du projet 30 ECTS

U5 - Manager Retail 30 ECTS

Modules supplémentaires spécifiques :

Spécialisation Retail "Castorama"

• Ressources Humaines

• QVT retail

• CGM Finances

• Management d'équipe Retail

• Gestion des stocks.



Inscription en ligne spécifique Castorama Retail (inscriptions limitées à 20 places).

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Certification professionnelle « Manager option Retail ou Wholesale » enregistrée pour 3 ans au RNCP* (Fiche RNCP* 35199) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 20/01/2021, au niveau de qualification 7, avec le code NSF 312p sous l'intitulé « Manager option retail ou wholesale » avec effet jusqu'au 20/01/2024, délivré par C3 INSTITUTE, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès - Code diplôme : 16X31236 - Code CPF : 331485

Validation de la formation :

Épreuves écrites et orales, auto évaluations, études de cas, business game, rapport de management

Évaluations pédagogiques : épreuves spécifiques par Bloc de compétences

Évaluations professionnelles des compétences métier et comportementales

Perspectives professionnelles

Business Manager / Business Developer/Key account manager /Responsable grands comptes/Directeur commercial/ Responsable des ventes/Responsable promotion des ventes/Responsable de secteur/directeur d'agence/Directeur de magasin /Directeur adjointe de magasin/Manager commerce/Team leader /Responsable du développement d'enseigne/Animateur de réseau/Leader expérience client / Acheteur /Directeur logistique

Réseau social professionnel : datalumni Perrimond



Réseau et annuaire d'anciens étudiants de Perrimond Enseignement Supérieur créés et gérés par les étudiants de Bac + 4/5 : recherche de partenaires, recherche et opportunités d'emplois, conseils et témoignages en France et à l'étranger.

Management du Développement Commercial Option Wholesale

Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS) - option Wholesale
Formation en alternance en partenariat avec C3 Institute

Objectifs de la formation

Le Manager Wholesale possède une vision stratégique de l'entreprise et de son environnement, tout en possédant les capacités à assumer la responsabilité de mener des projets en se situant dans l'opérationnel. Son poste se situe entre réflexion et action. Le MW est un véritable entrepreneur, responsable du développement. Il a en charge le développement des activités de l'entreprise à partir de nouvelles idées (nouveaux produits, services, partenariats, clients...). Sa mission principale est de rechercher de nouveaux leviers de croissance de l'entreprise, il doit apporter des solutions pour développer le chiffre d'affaires, associées à la rentabilité de manière directe, grâce à de nouveaux clients ou de nouveaux produits, ou de manière indirecte, grâce au marketing et à la communication. Il s'appuie sur les fonctions commerciale, marketing, financière et juridique pour soutenir l'accroissement de la rentabilité de l'entreprise.

Accès à la formation

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3) soit 180 ECTS ou d'un niveau 6 (Bac + 3) et de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur.

Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Compétences visées

Bloc 1 : Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business Unit orientée relation client

Bloc 2 : Pilotage du développement commercial et promotionnel d'une Business Unit

Bloc 3 : Pilotage de la performance économique et financière d'une Business Unit

Bloc 4 : Management des équipes et des projets d'une Business Unit

Bloc 5 : Développement du Wholesale Management

Organisation des études

Formation de 2 ans en alternance

Rentrée : septembre

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Rythme de l'alternance : 3 semaines en entreprise /1 semaine en formation

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation

Guide pédagogique de l'organisme certificateur : C3 groupe - 101, rue de la Fontaine Grelot - 92160 ANTONY.

Programme de la formation

Formation sur 2 ans soit 120 ects pour un titre à 300 ects

U1 - Stratégie Marketing	20 ECTS
U2 - Stratégie commerciale	20 ECTS
U3 - Pilotage et performance	20 ECTS
U4 - Management des équipes et du projet	30 ECTS
U5 - Manager Wholesale	30 ECTS

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Certification professionnelle « Manager option Retail ou Wholesale » enregistrée pour 3 ans au RNCP* (Fiche RNCP* 35199) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 20/01/2021, au niveau de qualification 7, avec le code NSF 312p sous l'intitulé « Manager option retail ou wholesale » avec effet jusqu'au 20/01/2024, délivré par C3 INSTITUTE, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 5 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès - Code diplôme : 16X31236 - Code CPF : 331485

Validation de la formation :

Épreuves écrites et orales, auto évaluations, études de cas, business game, rapport de management

Évaluations pédagogiques : épreuves spécifiques par Bloc de compétences

Évaluations professionnelles des compétences métier et comportementales

Perspectives professionnelles

Business Manager / Business Developer / Key account manager / Responsable grands comptes / Directeur(rice) commercial(e) / Responsable des ventes / Responsable promotion des ventes / Responsable de secteur / directeur (rice) d'agence/Directeur(rice) de magasin / Directeur(rice) adjoint(e) de magasin / Manager commerce / Team leader / Responsable du développement d'enseigne / Animateur(rice) de réseau / Leader expérience client / Acheteur(se) / Directeur(rice) logistique

Réseau social professionnel : datalumni Perrimond



Réseau et annuaire d'anciens étudiants de Perrimond Enseignement Supérieur créés et gérés par les étudiants de Bac + 4/5 : recherche de partenaires, recherche et opportunités d'emplois, conseils et témoignages en France et à l'étranger.

Management du Développement Commercial Option Ingénieur d'affaires

Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

Formation en alternance en partenariat avec C3 Institute

Objectifs de la formation

L'Ingénieur d'Affaires est un spécialiste de la négociation commerciale en prenant en compte particulièrement la transformation digitale. Spécialiste du B to B, des cycles de ventes complexes et de la négociation de prestation produits et services, l'ingénieur d'affaires est à l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes, assure la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un CA important, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées.

Accès à la formation

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3) soit 180 ETCS ou d'un niveau 6 (Bac + 3) et de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur. Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Organisation des études

Formation de 2 ans en alternance

Rentrée : septembre

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Rythme de l'alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage .

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation

Guide pédagogique de l'organisme certificateur : C3 groupe - 101, rue de la Fontaine Grelot - 92160 ANTONY

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Intitulé du Titre : Ingénieur d'Affaires enregistré Niveau 7 - Code NSF : 312 – Fiche RNCP* N° : 35760

Décision du 8 juillet 2021 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications/Professionnelles (RNCP*) au niveau 7, code NSF 312.

Enregistrement pour 3 ans, avec effet au 08/07/2021, jusqu'au 08/07/2024.

Validation de la formation :

Épreuves écrites et orales

Situation réelle et études de cas

Business game

Rapport de management

Épreuves spécifiques par bloc de compétences

Évaluations professionnelles des compétences métier et comportementales

Programme de la formation

Formation sur 2 ans soit 120 ETCS

Bloc 1 : Définir et piloter les orientations stratégiques d'une BU (Business Unit) orientée relation client

Analyser des marchés selon les secteurs économiques

Définir les objectifs stratégiques et opérationnels

Définir la politique de marque, la politique de produit

Elaborer la matrice marketing omnicanal

Développer une culture d'entreprise centrée client

Identifier et suivre les indicateurs de performance

Bloc 2 : Piloter le développement commercial et promotionnel d'une BU

Caractériser et élaborer la politique marketing et commerciale

Assurer le développement commercial de la BU

Construire le développement de l'activité

Mobiliser les différents services de la BU

Bloc 3 : Piloter la performance économique et financière d'une BU

Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité

Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives

Définir les objectifs généraux et sectoriels

Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise

Assurer la pérennité financière et économique de la BU

Bloc 4 : Elaborer une proposition commerciale complexe et multimodale

Prospecter les affaires à forte valeur pour l'entreprise afin de développer son portefeuille client

Chiffrer les impacts financiers du projet afin de déterminer la faisabilité du projet

Elaborer une offre sur mesure afin de prendre en compte les attentes du client

Réaliser une négociation d'affaires afin de convaincre le client de signer

Identifier les clauses spécifiques afin de contractualiser l'offre

Bloc 5 : Piloter le projet et les ressources internes et externes

Identifier et définir les besoins en compétences internes et externes afin de répondre au besoin de l'affaire

Définir les étapes afin de piloter et coordonner le travail en mode le projet

Manager les équipes projet afin de mener à bien les objectifs opérationnels

Réaliser le bilan de l'affaire afin d'identifier les points d'amélioration

Compétences métier développées

Concevoir et mettre en œuvre des stratégies commerciales

Maîtriser le cycle de vente complexe dans tous les secteurs d'activité

Conduire des projets stratégiques

Perspectives professionnelles

Ingénieur(e) d'affaires, Ingénieur Grands Comptes

Technico-commercial(e)

Responsable d'affaires, commercial

Business développeur(se)

Chef(fe) de projet

Ingénieur(e) projet

Key Account Manager

Réseau social professionnel : datalumni Perrimond



Réseau et annuaire d'anciens étudiants de Perrimond Enseignement Supérieur créés et gérés par les étudiants de Bac + 4/5 : recherche de partenaires, recherche et opportunités d'emplois, conseils et témoignages en France et à l'étranger.

MSc International Tourism and Destinations Management

Master of science Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 – 300 ECTS) délivré par EXCELIA GROUP Formation en alternance

Objectifs de la formation

Former des managers, cadres opérationnels et experts dans l'industrie du tourisme aptes à réaliser la promotion d'une destination ou d'un territoire mais aussi à concevoir la mise sur le marché d'un produit touristique. Formation de professionnels travaillant aussi bien avec les acteurs du voyage (agences, tours operators, web operators...) qu'avec des acteurs du territoire (offices de tourisme...).

Accès à la formation

Être titulaire d'un Bac +3 ou d'un titre équivalent soit 180 ECTS
Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Organisation des études

Formation de 2 ans en alternance

Rentrée : septembre

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Rythme de l'alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

Lieu de formation : Institut de Formation Perrimond

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Compétences visées selon France compétences

Fonction 1 - Déterminer les enjeux stratégiques

Diagnostiquer les problématiques de développement d'une destination touristique

Assurer une veille stratégique sur les tendances touristiques et les contextes géopolitiques

Fonction 2 - Concevoir une stratégie marketing, un plan d'actions

Définir une stratégie adaptée aux enjeux touristiques

Concevoir le produit touristique

Élaborer un plan d'actions commerciales adaptées

Concevoir des produits et services

Fonction 3 - Mettre en œuvre la stratégie

Organiser la prestation touristique

Gérer des ressources

Manager une équipe de vente

Modalités pédagogiques

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation

Face à face pédagogique / Support numérique à distance

Guide pédagogique de l'organisme certificateur

Mission d'expertise professionnelle

Programme de la formation

Cursus sur 2 années : 120 ECTS

Strategic Repositioning of Tourism Destinations, Events & Hospitality organizations / Global Code of Ethics Advanced : International Tourism Law / Postures relationnelles interculturelles / Intelligence Émotionnelle / Consultancy project destination / Management Territorial du Développement Durable / Management des destinations, diversification, mondialisation, soutenabilité / Management des organisations / Marketing digital et fidélisation / Production et commercialisation des destinations / Développement Personnel / Gestion / Excel / Méthodologie / Mémoire de fin d'études.

Pour quelles fonctions ?

Manager de produits touristiques - Concepteur(trice) de produits touristiques - Responsable commercial(e) - Responsable du développement touristique - Coordinateur(trice) développement touristique - Chef(fe) de projet Tourisme - Chargé(e) de mission développement Tourisme en Collectivités territoriales et leurs groupements, Agences de voyages, Tour-opérateurs, Parcs de Loisirs...

Titre et modalités d'évaluation de la formation

Titre RNCP* de niveau 7 enregistré au RNCP* - France compétences fiche RNCP* 34588 sous l'intitulé "Directeur de produits touristiques" par arrêté du 31 janvier 2018 publié au Journal Officiel du 08 février 2018. Date d'échéance de l'enregistrement : 24-04-2025. Ce titre peut être obtenu par la voie de la VAE.

Validation de la certification : la certification est délivrée au vu de l'acquisition de l'ensemble des blocs de compétences la constituant, par le certificateur EXCELIA GROUP.

Modalités d'évaluation :

Mises en situation professionnelle / Présentations orales / Constitution de dossiers écrits / Soutenance liée à l'expérience professionnelle.

Partenaire :

Les + de Perrimond Enseignement Supérieur

Certifications

Afin de rendre plus performants ses étudiants dans leur poursuite d'études et de développer leur employabilité, Perrimond Enseignement Supérieur propose, en cursus formation initiale et alternance, 3 certifications.

Certification TOEIC : évaluation des compétences en langue anglaise

Le test TOEIC est la référence en matière d'évaluation des compétences en langue anglaise. Il est reconnu dans un contexte professionnel et dans les Concours Admission Sur Titre des Écoles de Commerce et de Management. Perrimond Enseignement Supérieur propose à ses étudiants le test TOEIC® Listening and Reading. Ce test mesure les compétences de compréhension écrite et orale en anglais, des niveaux intermédiaire à avancé.



Certification Voltaire : évaluation des compétences en langue française

Le Certificat Voltaire permet de certifier le niveau en orthographe sur un CV. Il certifie le niveau de maîtrise des difficultés du français à l'écrit : 82 % des recruteurs sont sensibles à l'orthographe des candidats et les entreprises reconnaissent la valeur de ce certificat.



Certification PIX :

Évaluation, développement et certification des compétences numériques sur la plateforme Pix de l'Éducation Nationale.



L'entrepreneuriat à Perrimond devient Entr'Up Tous !

Perrimond Enseignement Supérieur propose un parcours d'incubation à tous les étudiants, du BTS au bac +5, qui le souhaitent. Grâce à l'appui de son réseau de partenaires, 3 parcours ont été conçus :

- Un accompagnement complet à la création, avec le dispositif Capital Jeune Créateur, en partenariat avec l'Accélérateur M, dans le cadre du plan Marseille en grand,
- Un parcours de jeu sérieux, en partenariat avec l'Incubateur de la Belle de Mai,
- Un parcours « Curiosité entrepreneuriale », jalonné d'événements, de conférences, d'ateliers et de rencontres autour de l'entrepreneuriat à Marseille, grâce à nos partenaires. L'idée est de développer une forme de curiosité, d'agilité et d'enthousiasme autour d'un projet qui donne du sens à tous les champs disciplinaires. Pour créer son entreprise, on a besoin de compétences inhérentes à la totalité des disciplines enseignées à Perrimond Enseignement Supérieur



Objectif Développement Durable

L'établissement s'engage dans une démarche globale qui apporte des solutions concrètes pour répondre aux Objectifs de Développement Durable (ODD) définis par l'Unesco (Agenda 2030), dans le cadre des enseignements, celui des projets éducatifs, parcours et dispositifs, et dans la gestion de l'établissement (énergie, eau, déchets...).

Les projets sont portés par les étudiants « Ambassadeurs développement durable » volontaires qui s'engagent à :

- Sensibiliser les classes aux grandes questions environnementales et sociétales (gestion des déchets, recyclage, solidarité, santé, pauvreté, inégalités),
- Agir et s'investir dans la vie quotidienne de leur établissement pour promouvoir les comportements respectueux de l'environnement,
- Être un relai d'informations sur les actions portées par les étudiants,
- Participer à celles-ci.

La démarche de Perrimond Enseignement Supérieur s'appuie sur des actions et projets identifiés selon 4 thématiques : les ODD dans l'enseignement, les ODD dans l'établissement (Gestion et maintenance de la structure), les ODD dans la vie scolaire, les ODD et l'ouverture par le partenariat.



Dispositif Mobilité Internationale



Perrimond Enseignement Supérieur met en place une stratégie pour développer la mobilité des étudiants de toutes les formations. Le lycée Perrimond bénéficie de la charte Erasmus+ depuis 2005.

La mobilité étudiante doit permettre de valoriser les diplômes obtenus par une expérience à l'étranger, d'encourager l'adaptation à des environnements professionnels et culturels différents et d'approfondir les différentes compétences linguistiques.

Notre volonté est de faciliter le départ à l'étranger des étudiants en leur apportant une aide personnalisée. Des temps d'accompagnement à la mobilité sont proposés aux étudiants. Ils portent sur la prospection et le ciblage des entreprises en fonction des objectifs de stage spécifiques à chaque étudiant ainsi que sur la préparation au départ.

Centre de documentation et de recherche

Le CDR est un lieu ouvert à tous les étudiants, les enseignants ainsi qu'à tous les autres personnels de l'établissement. Il fournit la documentation et l'information dont ils ont besoin sur des supports variés. Il est un lieu de découverte, de travail et de lecture.

En complément, le CDR propose un accès à deux bibliothèques en ligne.

La bibliothèque numérique « eBooks » Scholarvox

ScholarVox est une bibliothèque en ligne de livres numériques pluridisciplinaires en français et en anglais. Elle propose des milliers d'ouvrages à consulter en intégralité, dans des thématiques variées et publiés par des éditeurs reconnus (Ellipses, Dunod, Fontaine Picard...).

La presse en ligne avec Europresse

Europresse est une plateforme de revues numériques pluridisciplinaires généralistes et spécialisées qui donnent accès à plus de 1 000 abonnements. Des revues en lecture intégrale sont également disponibles.

Concours Admission Sur Titre (AST) Grandes Écoles de Commerce

Les concours Admission Sur Titre (AST) permettent d'intégrer les Grandes Écoles de Commerce et de Management à Bac+2 ou Bac+3.

Le concours Passerelle

Le concours Passerelle permet d'intégrer six écoles : Burgundy School of Business, EM Normandie, ESC Clermont Business School, Excelia Business School, Institut Mines-Télécom Business School et South Champagne Business School.

Les épreuves du concours et dates du concours : grande-ecole.passerelle-esc.com

Le concours Ecricome Tremplin

Le concours AST Ecricome Tremplin permet l'intégration de cinq écoles : EM Strasbourg Business School, Montpellier Business School, Kedge Business School, Neoma Business School, Rennes SB.



Perrimond Enseignement Supérieur, en collaboration avec Kedge et Montpellier Business School, propose à ses étudiants en formation initiale et en alternance, une préparation au concours Tremplin.

Les épreuves du concours et dates du concours : ecricome.org

Réseau des Alumni

Le réseau Alumni est un réseau d'anciens étudiants de Perrimond Enseignement Supérieur qui permet de garder contact avec ses camarades mais également de multiplier les opportunités professionnelles.

Rejoignez le réseau : <https://perrimond.datalumni.com/dashboard>



Walt

Perrimond Enseignement Supérieur est membre de l'association Walt - Le Routard. L'association a pour vocation de créer le lien entre les différents acteurs de l'alternance et les jeunes en quête d'informations, d'orientation et en recherche de formation pré ou post-bac.

Plus d'informations : www.walt-asso.fr



 244, chemin du Roucas Blanc
13007 Marseille

 04 91 52 83 07

 contact@perrimond.eu

 www.perrimond.eu

LYCÉE PERRIMOND FORMATION INITIALE

Lycée privé sous contrat d'association avec l'État
Fondé en 1938

Établissement catholique d'enseignement
Charte Erasmus+ depuis 2005

PERRIMOND ALTERNANCE

IFP Organisme de Formation
Fondé en 1998



ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
PERRIMOND
FONDÉ EN 1938

