



PERRIMOND

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

DEPUIS 1938

**PARCOURS D'ÉTUDES
SUPÉRIEURES
DU POST-BAC AU BAC+5**

2024 - 2025



PERRIMOND

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
DEPUIS 1938

PERRIMOND ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Etablissement 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 plus 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 connaissances 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

CLUB DES GRANDS PARTENAIRES : L'EXCELLENCE TERRITORIALE AU SERVICE DE NOS ÉTUDIANTS.

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 et en alternance.

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

ACE Crédit, l'ANAF, ASPTT Marseille, BNP PARIBAS, Castorama, CI Média, Design Mobilier Bureau, Galeries Lafayette, Groupe BPCE, Kelly Services, LinkPick, LK Interactive, ONET, Phocéalight, Solimut, Vast pro/RH.

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

Pour ce faire, des rencontres entre ces trois entités s'organisent au cours de l'année afin de réfléchir à l'offre de formation.





**« LORSQU'UN ÉTUDIANT
S'INSCRIT CHEZ NOUS,
IL FAIT UN VÉRITABLE
CHOIX D'ÉTABLISSEMENT. »**

**BRIGITTE D'AMICO
CHEF D'ÉTABLISSEMENT**

BAC +2

Recrutement ouvert aux boursiers du CROUS pour les étudiants en formation initiale

BREVETS DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR (BTS)

Communication Formation initiale	10
Commerce International Formation initiale	11
Gestion de la PME Formation initiale	12
Support à l'Action Managériale Formation initiale	13
Management Commercial Opérationnel Formation initiale et Alternance	14
Comptabilité Gestion Formation initiale et Alternance	15

CLASSE PRÉPARATOIRE AUX CONCOURS DES GRANDES ÉCOLES

CPGE Classe Préparatoire aux Grandes Ecoles économique et commerciale - Option technologique	17
--	----

BAC +3

LICENCES ET BACHELORS EN ALTERNANCE

Licence 3 Commerce, Vente et Marketing Digital	20
Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations	21
Bachelor Ressources Humaines	22
Bachelor Event project Manager	23
Bachelor Responsable Comptable et Financier	24

BAC +4/5

EN ALTERNANCE

Management des Ressources Humaines	28
Management du Développement Commercial parcours Wholesale / Business to Business	29
Retail	30
Ingénieur d'Affaires	31
Marketing Digital	32
Management du Développement Commercial parcours Tourism Marketing	33
	34

LES +

DE PERRIMOND ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR


Certifications, Entr'Up Tous, Développement durable Dispositif mobilité internationale, Centre de documentation et de recherche, Concours sur titre, Réseau Alumni, Walt.	36
--	----

**UN ÉTABLISSEMENT
OUVERT À L'INTERNATIONAL
QUI ACCOMPAGNE TOUTES
LES AMBITIONS.**

PERRIMOND ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR



BTS



Le Brevet de Technicien Supérieur (BTS) est une formation post-baccalauréat conçue pour une immersion rapide dans le monde professionnel. En deux ans, les étudiants acquièrent des compétences spécialisées, pratiques et théoriques, dans une variété de domaines allant de la gestion à la technologie, du commerce à la communication, et bien d'autres encore.

Reconnu par les employeurs pour sa pertinence pratique, le BTS offre une transition fluide de la salle de classe à la carrière, avec des opportunités pour des stages enrichissants.

Que vous cherchiez à entrer rapidement sur le marché du travail ou à poursuivre vos études, le BTS est votre tremplin vers l'avenir.

BTS COMMUNICATION

FORMATION INITIALE (120 ECTS)

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 100%



LA FORMATION

Le titulaire du diplôme est susceptible d'intervenir dans l'ensemble des domaines relatifs à la communication interne et externe des organisations. Il peut être amené à contribuer à la définition et à la déclinaison de la stratégie de communication de la structure qui l'emploie.

En outre, il conçoit et met en œuvre des opérations de communication qui peuvent revêtir une forme publicitaire, événementielle, digitale dans un cadre commercial, institutionnel, et social, et en assure la qualité et la cohérence.

STAGES

8 semaines en 1^{ère} année

6 semaines en 2^{ème} année.

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

LE PROGRAMME

- Unité 1 : Cultures de la communication
- Unité 2 : Langue vivante étrangère 1
- Unité 3 : Culture économique, juridique et managériale
- Unité 4 : Contribution à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication
- Unité 5 : Conception et mise en œuvre de solutions de communication
- Unité 6 : Accompagnement du développement de solutions média et digitales innovantes
- Unités facultatives : Langue vivante étrangère 2, Engagement étudiant, Entrepreneuriat
- Langues vivantes enseignées
LV1 : Anglais
LV2 : Allemand, Espagnol, Italien

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chargé de communication, chargé de communication digitale, Chargé de communication digitale produits, chef de projet web, traffic manager...

POURSUITE D'ÉTUDES

Ecoles supérieures de communication ; Sup de Pub, ISCOM, Sup de Com, EFAP Paris

Licences professionnelles Marketing, IUP administration des institutions culturelles

À PERRIMOND

Bac+3 en alternance :

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

Bac+4/5 en alternance :

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

MONTANT SCOLARITÉ

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

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

FORMATION INITIALE (120 ECTS)

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%



LA FORMATION

Le BTS Commerce International prépare les étudiants à la gestion import-export et au développement commercial international. Formés aux contrats, à la gestion des transactions et aux outils numériques, les diplômés visent des postes comme commercial export ou chargé de mission international.

STAGES

14 à 16 semaines

Stage à l'international

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

LE 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

- Bloc 1 : Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel
- Bloc 2 : Mettre en œuvre des opérations internationales
- Bloc 3 : Participer au développement commercial international

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

MONTANT SCOLARITÉ

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

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Assistant export, Assistant import-export, Assistant ADV (Administration Des Ventes) export, Assistant import, Gestionnaire import-export, Agent de transit/agent d'exploitation (aérien, maritime, import ou export), Assistant représentant en douane enregistré, Assistant référent douane, Assistant commerce international

Le titulaire du BTS Commerce international exerce ses activités au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de prestations de services, principalement des PME. Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

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, Ressources Humaines...Concours administratifs, Licences professionnelles, Licence AGES, Licence de gestion, Formation Ressources Humaines jusqu'à Bac + 5...

À PERRIMOND

Bac+3 en alternance :

- Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations – Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 – 180 ECTS)
- Licence 3 de Commerce, vente et marketing digital – Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 – 180 ECTS)

Bac+4/5 en alternance :

- Msc Management du Développement Commercial option Tourism Marketing – Titre RNCP* niveau 7 (EU) (Bac+5 – 300 ECTS)
- Management du Développement Commercial – Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 – 300 ECTS), 4 options :
 - Retail
 - Wholesale / Business to business
 - Ingénieur d'Affaires
 - Marketing Digital

BTS GESTION DE LA PME

FORMATION INITIALE (120 ECTS)

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 65%



LA FORMATION

Le technicien supérieur Gestion de la PME doit avoir une vision globale de l'entreprise, respecter sa culture et ses objectifs, et rendre compte à la direction. Il joue un rôle essentiel en communication, interagissant à la fois en interne et avec les partenaires externes.

STAGES

6 semaines en 1^{ère} année
6 semaines en 2^{ème} année.
Possibilité de stage à l'étranger sous convention
Charte Universitaire Erasmus+ ou Bourse PRAME.

LE PROGRAMME

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Compréhension d'une langue étrangère - interactions orales et écrites
- Langues vivantes enseignées
- LV1 : Anglais
- LV2 : Allemand, espagnol et italien

Enseignement professionnel associé

- Bloc 1 : Gestion de la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Bloc 2 : Participation à la gestion des risques de la PME
- Bloc 3 : Gestion du personnel et contribution à la gestion des ressources humaines de la PME
- Bloc 4 : Soutien du fonctionnement et du développement de la PME

MONTANT SCOLARITÉ

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

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les diplômés du BTS Gestion de la PME travaillent sous l'autorité d'un dirigeant. Ils interviennent dans des PME, couvrant des domaines tels que la RH, la comptabilité, la communication et le développement de l'entreprise.

POURSUITE D'ÉTUDES

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

BACHELOR Bac+3 Admission parallèle en 3^{ème} année spécifique étudiants Perrimond



À PERRIMOND

Bac+3 en alternance :

- 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 en alternance :

- Management des Ressources Humaines Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)
- Management du Développement Commercial Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)
- Management du Développement Commercial option Tourism Marketing Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

BTS SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE

«OFFICE MANAGER»

FORMATION INITIALE (120 ECTS)

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 100%



LA FORMATION

L'Office Manager soutient les cadres dans des missions de coordination et d'organisation, interagissant dans un environnement professionnel interculturel et digital. Il gère les dossiers et améliore les processus administratifs avec les membres et partenaires de l'organisation.

STAGES

10 semaines en 1^{ère} année
4 semaines en 2^{ème} année soit 14 semaines.
Possibilité de stage à l'étranger sous convention
Charte Universitaire Erasmus+ ou bourse PRAME.

LE PROGRAMME

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Langues étrangères enseignées : Anglais, allemand, espagnol et italien

Enseignement professionnel associé

- Bloc 1 : Optimisation des processus
- Bloc 2 : Gestion de projet
- Bloc 3 : Collaboration à la gestion des Ressources Humaines

POURSUITE D'ÉTUDES

Concours administratifs, Licences professionnelles, Licence AGES, Admissions parallèles en Écoles de Commerce, Licence de gestion, Formation Ressources Humaines jusqu'à Bac + 5...

Préparation au concours Admission Sur Titre en partenariat avec Kedge Business School



MONTANT SCOLARITÉ

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

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Office manager, Secrétaire de direction, Assistant (ressources humaines, logistique, commerciale, marketing...), Chargé de recrutement, formation, relations internationales, Technicien administratif, Adjoint administratif.

À PERRIMOND

Bac+3 en alternance :

- 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 parcours Gestion des Entreprises et des Organisations – Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 – 180 ECTS) en alternance
- Licence 3 Commerce, Vente et Marketing Digital, Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac+3 - 180 ECTS)

Bac+4/5 en alternance :

- 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 du Développement Commercial option Tourism Marketing, Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

PROJET DÉVELOPPEMENT DURABLE

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

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

MODULE MOBILITÉ INTERNATIONALE

FORMATION INITIALE OU EN ALTERNANCE - 120 ECTS

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : FORMATION INITIALE : 88%

FORMATION EN ALTERNANCE : 90%



LA FORMATION

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (BTS MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre, la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

STAGES

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

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

LE PROGRAMME

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Langues étrangères 1
- Langues enseignées : Anglais, allemand, espagnol et italien

Enseignement professionnel associé

- Bloc 1 : Développement de la relation client et assurance de la vente conseil
- Bloc 2 : Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Bloc 3 : Assurance de la gestion opérationnelle

Enseignement facultatifs

- Langues vivantes 2

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

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

POURSUITE D'ÉTUDES

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

À PERRIMOND

Bac+3 en alternance

- 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 en alternance

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

MONTANT SCOLARITÉ

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

ALTERNANCE

Formation de 2 ans en alternance sans frais pour l'étudiant

Rentrée : septembre

Lieu : Perrimond Enseignement Supérieur

Formation de septembre à juin

Rythme : 3j en formation / 2j en entreprise (semaine de 35 heures)

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

BTS COMPTABILITÉ ET GESTION

FINANCE D'ENTREPRISE AVEC APPROCHE COMMERCIALE ET DIGITALE

FORMATION INITIALE OU EN ALTERNANCE - 120 ECTS

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : FORMATION INITIALE : 88%

FORMATION EN ALTERNANCE : 100%



LA FORMATION

Le titulaire du BTS Comptabilité et Gestion organise la gestion comptable, fiscale et sociale, valide les comptes, participe à la communication financière, contribue aux décisions de l'entreprise et gère son système d'information, en accord avec les technologies choisies.

STAGES EN INITIALE

6 semaines en 1ère année.

4 semaines en 2ème année.

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

LE PROGRAMME

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Mathématiques
- Langue vivante : Anglais

Enseignement Technique

- Bloc 1 : Traitement et contrôle des opérations comptables, fiscales et sociales
- Bloc 2 : Situations de contrôle de gestion et d'analyse financière
- Bloc 3 : Organisation du système d'information comptable

Enseignement Facultatif

☞ LV2 : Allemand, espagnol et italien

2ème année possible en alternance

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Assistant comptable, Comptable unique, Collaborateur comptable, Gestionnaire comptable, Comptable fournisseurs, Comptable clients, Gestionnaire de paie, Assistant contrôleur de gestion, Assistant en gestion financière et comptable.

POURSUITE D'ÉTUDES

DCG, DSCG, Expertise comptable, 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.

À PERRIMOND

Bac+3 en alternance :

- Bachelor Responsable comptable et financier - 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 en alternance :

- 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 du Développement Commercial option Tourism Marketing - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

MONTANT SCOLARITÉ

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

ALTERNANCE

Formation en alternance possible pour la 2ème année, sans frais pour l'étudiant

Rentrée : septembre

Lieu : Perrimond Enseignement Supérieur

Formation de septembre à juin

Rythme : 3j en formation / 2j en entreprise (semaine de 35 heures)

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

W
G
P
U

CPGE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE

OPTION TECHNOLOGIQUE

CLASSE PRÉPARATOIRE AUX GRANDES ÉCOLES DE COMMERCE
SPÉCIFIQUE BAC STMG - 120 ECTS



LA FORMATION

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. Le taux de réussite nationale avoisine régulièrement les 90%.

STAGES EN 1ÈRE ANNÉE

Possibilité de stage en fin de 1ère année –
Dispositif Mobilité internationale – Charte
Erasmus+

LE PROGRAMME

- Mathématiques et Informatique
- Culture générale
- Philosophie
- Langue vivante étrangère 1 : Anglais
- Langue vivante étrangère 2 : Espagnol et Italien
- Économie
- Management et Science de gestion
- Droit
- Éducation physique et sportive

CONCOURS PRÉPARÉS

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

PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un bac STMG

ORGANISATION

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.

MONTANT SCOLARITÉ

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

PROFIL DES ÉTUDIANTS

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 être 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.

La préparation dure deux ans. Bien que les épreuves orales soient identiques pour tous, les candidats de voie technologique excellent souvent.

POURSUITE D'ÉTUDES

Les « Grandes Écoles » offrent une formation polyvalente reconnue qui préparent aux rôles d'encadrement dans divers domaines : marketing, finances, commerce international. L'admission se fait par concours, comportant des épreuves communes et spécifiques. Une poursuite d'études en licence à l'université est envisageable.

POURSUITE D'ÉTUDES À PERRIMOND

Bac+3 en alternance :

- 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+5 en alternance :

- Management de Développement Commercial option Tourism Marketing, Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)
- Management du Développement Commercial option Retail, Wholesale/business to business, Ingénieur d'Affaires, Marketing Digital, Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)

LICENSEES

BACHELORS



Les licences et les bachelors proposés en alternance à Perrimond ont pour vocation de favoriser l'insertion professionnelle des étudiants souhaitant intégrer rapidement le monde du travail. Ils permettent notamment d'acquérir des expériences pratiques en entreprise.

Ces diplômes sont également un tremplin pour poursuivre son parcours de formation en bac +5.

Les licences et bachelors en alternance sont un réel plus pour l'étudiant : un statut mêlant expérience professionnelle et formation diplômante, un accès facilité à l'emploi ainsi que des atouts liés au statut (rémunérations, congés payés...).

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 2023 : 87%

le cnam
Provence-Alpes-Côte d'Azur

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les diplômés de la licence maîtrisent l'économie d'entreprise et les techniques de commerce et marketing. Ils sont compétents pour diriger des projets commerciaux avec responsabilité, jouant un rôle d'encadrement intermédiaire ou de proximité.

ACCÈS À LA FORMATION

Diplôme bac +2, titre professionnel niveau III, ou 120 crédits ECTS (L1 et L2 licence DEG),
Ou expérience/formation équivalente (via VAE ou VAPP). Admission : dossier, tests, entretien.

LE PROGRAMME

- Veille stratégique et concurrentielle
- Négociation et Management des forces de vente : approfondissements
- Règles générales du droit des contrats
- Management des organisations
- Marketing Digital
- Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte
- Anglais professionnel
- Initiation à la gestion de la relation client
- Mercatique I : Les Études de marché et les nouveaux enjeux de la Data
- Stratégie de communication multicanal
- Mémoire professionnel

ALTERNANCE

Formation d'un an - L3 en alternance
Rentrée : septembre
Lieu : Perrimond Enseignement Supérieur, CNAM Marseille
Semaines de formation : 14
Rythme : 1 sem en formation / 3 sem en entreprise (semaine de 35 heures)
Effectifs par session : 10 min / 30 max
Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Sans frais pour l'étudiant

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

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Diplôme délivré par le CNAM intitulé officiel « Licence Gestion » avec parcours différencié de spécialité mention Parcours Commerce, Vente et Marketing digital enregistré sur France compétences fiche RNCP*35924 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 titre : 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).

COMPÉTENCES VISÉES

Implémenter la stratégie marketing et commerciale - Vendre les produits/services de l'entreprise - Piloter et reporter sur l'activité commerciale - Connaître les contrats de vente/distribution - Encadrer des équipes de vente - Participer à la veille concurrentielle - Utiliser les outils d'information commerciale - Gérer le budget et contrôler l'activité commerciale.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Collaborateur de chef d'entreprise, Assistant de gestion PME/PMI, Assistant RH, Gestionnaire administratif et financier, ...

POURSUITE D'ÉTUDES À PERRIMOND

Bac+4/5 en alternance :

- Management du Développement Commercial – Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 – 300 ECTS) en alternance,
- Msc Management du Développement Commercial option Tourism Marketing - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

LICENCE 3 GESTION DES ENTREPRISES, ET DES ORGANISATIONS

DIPLÔME D'ÉTAT - (BAC+3 - 180 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE EN CONVENTION AVEC LE CNAM PACA

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 80%

le cnam
Provence-Alpes-Côte d'Azur

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des étudiants à un raisonnement économique étayé. Former des cadres à des services variés. Offrir une compréhension globale des aspects juridiques, commerciaux et financiers de l'entreprise. Développer des compétences 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

Ou expérience/formation équivalente (via VAE ou VAPP). Admission : dossier, tests, entretien.

LE PROGRAMME

- Règles générales du droit des contrats
- Management processus et organisation de l'entreprise
- Méthodes et outils de l'organisation
- Pilotage financier de l'entreprise
- Gestion des hommes et des équipes
- Activités et biens de l'entreprise
- Veille stratégique et concurrentielle
- Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
- Démarche et outils de l'organisateur
- Langue étrangère Anglais Bulat niveau B1
- Expérience professionnelle et rapport d'activité

ALTERNANCE

Formation d'un an - L3 en alternance
Rentrée : septembre

Lieu : Perrimond enseignement supérieur, CNAM Marseille

Semaines de formation : 14

Rythme : 1 sem en formation / 3 sem en entreprise (semaine de 35 heures)

Effectifs par session : 10 min / 30 max

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Sans frais pour l'étudiant

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Face à face pédagogique

Support numérique à distance

Guide pédagogique de l'organisme certificateur

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Diplôme délivré par le Cnam, intitulé officiel « Licence Gestion » avec parcours différencié de spécialité mention Parcours Gestion des entreprises et des organisations, enregistrée sur France compétences fiche RNCP* 35924, 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 titre : Avoir validé les unités d'enseignement / Justifier en anglais d'un niveau 1 du test Bulats / Valider l'expérience professionnelle (rapport d'activité professionnelle).

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 l'entreprise, de l'unité ou de l'organisation.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

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

POURSUITE D'ÉTUDES À PERRIMOND

Bac+4/5 en alternance :

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 du Développement Commercial option Tourism Marketing - Titre RNCP* niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS).

POURSUITE D'ÉTUDES

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

BACHELOR RESPONSABLE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

TITRE RNCP* NIVEAU 6 - (BAC+3 - 180 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE À FINALITÉ PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE PAR L'IPAC

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%

OBJECTIFS DE LA FORMATION

En collaboration avec IPAC, la 3ème année spécialisée RH approfondit les compétences des étudiants en droit du travail et gestion RH. La RH, centrale dans l'entreprise, pilote les Ressources Humaines selon les directives organisationnelles.

ACCÈS À LA FORMATION

Être titulaire d'un Bac +2 (120 ECTS)

Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation.

LE PROGRAMME

UE 1 : Activité gestion administrative du personnel et instances sociales

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

UE 2 : Activité recrutement et intégration

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

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

UE 4 : Activité stratégie RH

Fonction RH et organisation, Gestion Prévisionnelles 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

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

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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 du titre : Évaluation en contrôle continu, Évaluation par mises en situation (oral et études de cas), Évaluation des compétences développées en entreprise (rapport et soutenance).

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.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

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

POURSUITE DE FORMATION

Bac+4/5 alternance :

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

ALTERNANCE

Formation d'un an alternance

Rentrée : septembre

Lieu : Perrimond enseignement supérieur

Semaines de formation : 14

Rythme : 1 sem en formation / 3 sem en entreprise (semaine de 35 h)

Effectifs par session : 10 min / 30 max

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Sans frais pour l'étudiant

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.

BACHELOR EVENT PROJECT MANAGER

TITRE RNCP* DE NIVEAU 6 (EU) 180 ECTS

FORMATION EN ALTERNANCE DÉLIVRÉE PAR RENASUP

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le chef de projet événementiel conçoit une stratégie, supervise sa réalisation en temps réel, et coordonne tous les aspects, de la logistique à la communication. Qu'il soit en agence ou indépendant, il gère la clientèle et établit des partenariats pour le financement.

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

LE PROGRAMME

Bloc 1 : Concevoir le concept créatif, le contenu et la mise en scène d'un projet événementiel

Analyser les attentes du commanditaire et définir le concept, Effectuer une veille sur les tendances événementielles, Créer un concept événementiel innovant équilibrant audace et risques, Collaborer à la scénographie pour une expérience marquante, Piloter le contenu pour optimiser l'expérience du public, Rédiger des recommandations événementielles, Évaluer l'impact de l'événement.

Bloc 2 : Piloter les partenariats – mécénats dans un projet événementiel

Identifier des partenaires potentiels selon la typologie de l'événement, Approcher et engager des partenaires, Rédiger des communications professionnelles en anglais, Proposer une offre de partenariat avantageuse, Créer une stratégie d'activation pour la marque partenaire.

Bloc 3 : Piloter le projet et la production d'une prestation événementielle

Négocier avec prestataires pour une prestation de qualité, Effectuer des repérages de lieux en considérant les contraintes, Gérer le budget et le rétroplanning, Coordonner des équipes pluridisciplinaires, Gérer la logistique, la sécurité et les flux, Piloter la communication pour maximiser la participation.

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ce titre peut être obtenu par la voie de la VAE.

Organisme certificateur : RenaSup

Titre RNCP* Chef de projet événementiel inscrit sur France Compétences sous le n° 36985

Validation du titre : Mise en situation réelle : élaboration et rédaction d'une recommandation écrite avec soutenance orale

Mise en situation simulée : étude de cas écrite de 7h sur le pilotage de partenariats

Mise en situation simulée : négociation avec un fournisseur fictif

Mise en situation réelle : gestion et pilotage de projet (dossier écrit et oral)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Face à face pédagogique

Guide pédagogique de l'organisme certificateur

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager / chef de projet événementiel, Directeur de pôle événements, Chargé de projets événementiels, Chargé / Responsable de développement événementiel, Coordinateur événementiel.

POURSUITE D'ÉTUDES À PERRIMOND

Agences d'événementiel, de communication, de publicité (micro-entreprise à petites entreprises de 50 salariés) ; Sites à vocation touristique (parcs de loisirs, complexes hôteliers) ; Il peut exercer aussi au sein de service de communication des entreprises qui internalisent leurs événements.

ALTERNANCE

Formation d'un an alternance sans frais pour l'étudiant

Rentrée : fin Août

Lieu : Perrimond enseignement supérieur

Semaines de formation : 14

Rythme : 3 jours en entreprise / 2 jours en formation

Effectifs par session : 15 min / 30 max

Statut : en contrat d'apprentissage

COMPÉTENCES VISÉES

Conception d'un concept créatif, de contenus et mise en scène d'un projet événementiel
Pilotage de partenariats et mécénats
Pilotage du projet et production d'une prestation.



BACHELOR RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER EN PARTENARIAT AVEC CHARLES PÉGUY

TITRE RNCP NIVEAU 6 – (ÉQUIVALENT BAC+3 – 180 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE DÉLIVRÉE PAR FORMATIVES NETWORK

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 87%

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des étudiants un raisonnement économique étayé. Former des cadres à des services variés. Offrir une compréhension globale des aspects juridiques, commerciaux et financiers de l'entreprise.

Développer des compétences au fonctionnement d'une organisation

ACCÈS À LA FORMATION

Tout public (étudiant, salarié, demandeur d'emploi)

Être titulaire d'un Bac +2 (120 ECTS) ou VAP avec 3 ans d'expérience, VAE Sélection sur dossier, tests écrits et entretien de motivation.

LE PROGRAMME

- Gestion comptable et financière de l'entreprise
- Comptabilité financière des sociétés
- Fiscalité des entreprises
- Gestion d'entreprise
- Culture d'entreprise
- Management et ressources humaines
- Outils supports à la gestion d'entreprise
- Techniques commerciales
- Connaissances professionnelles (Spécialité)
- Valorisation des compétences professionnelles

ALTERNANCE

Formation d'un an en alternance

Rentrée : septembre

Lieu : Perrimon enseignement supérieur et établissement Charles Péguy

Semaines de formation : 14

Rythme : 1 sem en formation / 3 sem en entreprise (semaine de 35 heures)

Effectifs par session : 10 min / 30 max

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de périodes en entreprise et en centre de formation, Face à face pédagogique

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre : Chargé de gestion et management de niveau 6, titre certifié de niveau 6, code NSF 310 et 310P, enregistré au RNCP le 30/06/202, délivré par FORMATIVES.

Validation de la formation :

Examens : Partiels – Etudes de cas – Oraux – Challenges, Travaux de compétences, Dossier professionnel, Livrables, Grand oral

COMPÉTENCES VISÉES

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

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Attaché de direction, Gérant, Entrepreneur, Responsable d'établissement, de business unit, Responsable d'un service, d'une unité, Contrôleur de gestion junior, Chargé de gestion comptable et financière, Conseiller financier / en gestion d'entreprise, Chargé de reporting

COMPÉTENCES VISÉES

- Réaliser un contrôle budgétaire
- Manager une équipe
- Manager des projets liés à la gestion d'entreprise
- Mener un audit et une gestion financière





BAC + 4/5

An aerial photograph of Aix-en-Provence, France, showing the Basilique de Sainte-Victime on a hilltop. The city is built on a hillside, with white buildings and red-tiled roofs. The sky is overcast with grey clouds. The text is overlaid on the image in white.

Bac +4/5 : L'élan vers l'excellence professionnelle

Le bac +4/5 est un parcours académique post-licence qui forge des experts dans des domaines spécialisés. En deux ans, les étudiants se plongent dans des études approfondies, alliant recherche et pratique, et couvrant des domaines aussi variés que le management, le digital, les ressources humaines. Les Bac +4/5 ouvrent des portes vers des postes de haute responsabilité, offrant une vision stratégique et une expertise dans le domaine choisi.

Que vous aspiriez à une carrière de chercheur, de cadre supérieur ou d'expert dans votre domaine, c'est le tremplin qui propulse votre ambition vers de nouveaux horizons.

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

TITRE RNCP* NIVEAU 7 (BAC+5 - 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Manager du développement RH aligné à la stratégie d'entreprise, pilote la politique RH et propose des solutions innovantes pour maximiser la performance. Couvrant tous les aspects RH, il agit comme «business partner», optimisant les pratiques et renforçant la valeur de l'entreprise.

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.

LE PROGRAMME

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

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise à jour 2024 en cours

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.

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.

ALTERNANCE

Formation de 2 ans en alternance

Rentrée : septembre

Lieu : Perrimon Enseignement Supérieur

Semaines de formation : 14

Rythme : 1 sem en formation / 3 sem en entreprise (semaine de 35 h)

Effectifs par session : 10 min / 30 max

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Sans frais pour l'étudiant

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

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager du développement des Ressources Humaines, Directeur du développement des Ressources Humaines, Responsable du développement des Ressources Humaines, Responsable emploi-développement Ressources Humaines, Responsable Ressources Humaines, Consultant Ressources-Humaines.



MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP* NIVEAU 7 (BAC+5 - 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE

4 PARCOURS

- Parcours Wholesale / Business to business
- Parcours Retail
- Parcours Ingénieur d'affaires
- Parcours Marketing digital

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.

ALTERNANCE

Formation de 2 ans en alternance
Rentrée : septembre
Lieu : Perrimond Enseignement Supérieur
Semaines de formation : 14
Rythme : 1 sem en formation / 3 sem en entreprise (semaine de 35 h)
Effectifs par session : 10 min / 30 max
Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Sans frais pour l'étudiant.

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 :

LES SPÉCIFICITÉS DES PARCOURS SONT PRÉSENTÉES DANS LES PAGES SUIVANTES.

**WHOLESALE
/ BUSINESS
TO BUSINESS**

RETAIL

**INGÉNIEUR
D'AFFAIRES**

**MARKETING
DIGITAL**

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP* NIVEAU 7 (BAC+5 - 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 73%

PARCOURS WHOLESALÉ / BUSINESS TO BUSINESS

OBJECTIFS DE LA FORMATION : le Manager Wholesale combine vision stratégique et capacité opérationnelle, agissant en entrepreneur pour le développement de l'entreprise. Axé sur l'innovation, il cherche des leviers de croissance, visant à augmenter le chiffre d'affaires via de nouvelles offres ou stratégies marketing. Il collabore étroitement avec les départements commerciaux, marketing, financiers et juridiques pour améliorer la rentabilité.

LE PROGRAMME

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

U1 – Stratégie Marketing

U2 – Stratégie commerciale

U3 – Pilotage et performance

U4 – Management des équipes et du projet

U5 – Manager Wholesale

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

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise à jour 2024 en cours

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 adjoint de magasin, Manager commerce, Team leader, Responsable du développement d'enseigne, Animateur de réseau, Leader expérience client, Acheteur, Directeur logistique

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP* NIVEAU 7 (BAC+5 - 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 73%

PARCOURS RETAIL

OBJECTIFS DE LA FORMATION : le Manager Retail allie vision stratégique et action opérationnelle, jouant un rôle entrepreneurial dans le développement de l'entreprise. Il recherche des leviers de croissance, développant le chiffre d'affaires via de nouveaux produits, clients ou stratégies marketing. Il collabore avec les équipes commerciale, marketing, financière et juridique pour renforcer la rentabilité.

LE PROGRAMME

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

U1 – Stratégie Marketing

U2 – Stratégie commerciale

U3 – Pilotage et performance

U4 – Management des équipes et du projet

U5 – Manager Retail

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise à jour 2024 en cours

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.

MODULES SUPPLÉMENTAIRES

Spécialisation Retail «Castorama»

- Ressources Humaines
- QVT détail
- CGM Finances
- Management d'équipe Retail

castorama 

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

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP* NIVEAU 7 (BAC+5 - 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE DÉLIVRÉE PAR C3 INSTITUTE

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%

PARCOURS INGÉNIEUR D'AFFAIRES

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.

LE PROGRAMME

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

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

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

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

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

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Ingénieur d'affaires, Ingénieur Grands Comptes, Technico-commercial, Responsable d'affaires, commercial, Business développeur, Chef de projet, Ingénieur projet, Key Account Manager

COMPÉTENCES VISÉES

- Concevoir et mettre en œuvre des stratégies commerciales
- Maîtriser le cycle de vente commerciale dans tous les secteurs d'activités
- Conduire des projets stratégiques

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN PARTENARIAT AVEC CHARLES PÉGUY

TITRE RNCP* NIVEAU 7 (BAC+5 – 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE DÉLIVRÉE PAR C3 INSTITUTE

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%

PARCOURS MARKETING DIGITAL

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

LE PROGRAMME

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

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, 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

COMPÉTENCES VISÉES

- Concevoir et mettre en œuvre des stratégies commerciales tous les secteurs d'activités
- Maîtriser le cycle de vente commerciale dans tous les secteurs d'activités
- Conduire des projets stratégiques

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

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

SPÉCIALITÉ MARKETING DIGITAL

- Marketing opérationnel et stratégique
- E-Marketing/E-business, réseaux sociaux et droit de la communication
- Communication externe
- Élaboration d'un cahier des charges
- Design et approche créative

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL PARCOURS TOURISM MARKETING

MASTER OF SCIENCE TITRE RNCP* NIVEAU 7 (BAC+5 – 300 ECTS)

DIPLÔME EN ALTERNANCE DÉLIVRÉ PAR EXCELIA GROUP

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 territoire et concevoir la mise sur le marché d'un produit touristique. 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

LE PROGRAMME

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

Année 1

- Management stratégique dans le Tourisme, des ressources humaines en tourisme, budgétaire et financier dans les projets touristiques
- Tourisme et digitalisation
- English for professional projects
- Management de l'innovation et entrepreneuriat
- Nouvelles tendances, enjeux et défis pour le tourisme
- Management du système institutionnel et implication des collectivités locales
- Destinations, une coalescence des acteurs
- Marketing des services en tourisme
- Tourisme durable et marketing responsable

Année 2

- Production et commercialisation des destinations
- Marketing digital et fidélisation
- Strategic Repositioning of Tourism Destinations, Events & Hospitality organizations
- Management des destinations, diversification, mondialisation, soutenabilité
- Management des organisations
- Global Code Of Ethics Advanced: International Tourism Law
- Pratiques professionnelles: co-création étude de cas 8h / Master Class Slow Tourism
- Consultancy Project
- Management Territorial du Développement Durable

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.

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

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 :



COMPÉTENCES VISÉES

- Déterminer les enjeux stratégiques
- Concevoir une stratégie marketing, un plan d'actions
- Mettre en oeuvre la stratégie

ALTERNANCE

Formation de 2 ans en alternance (sans frais pour l'étudiant)

Rentrée : septembre

Nombre de semaines de formation : 14 semaines/an

Rythme : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

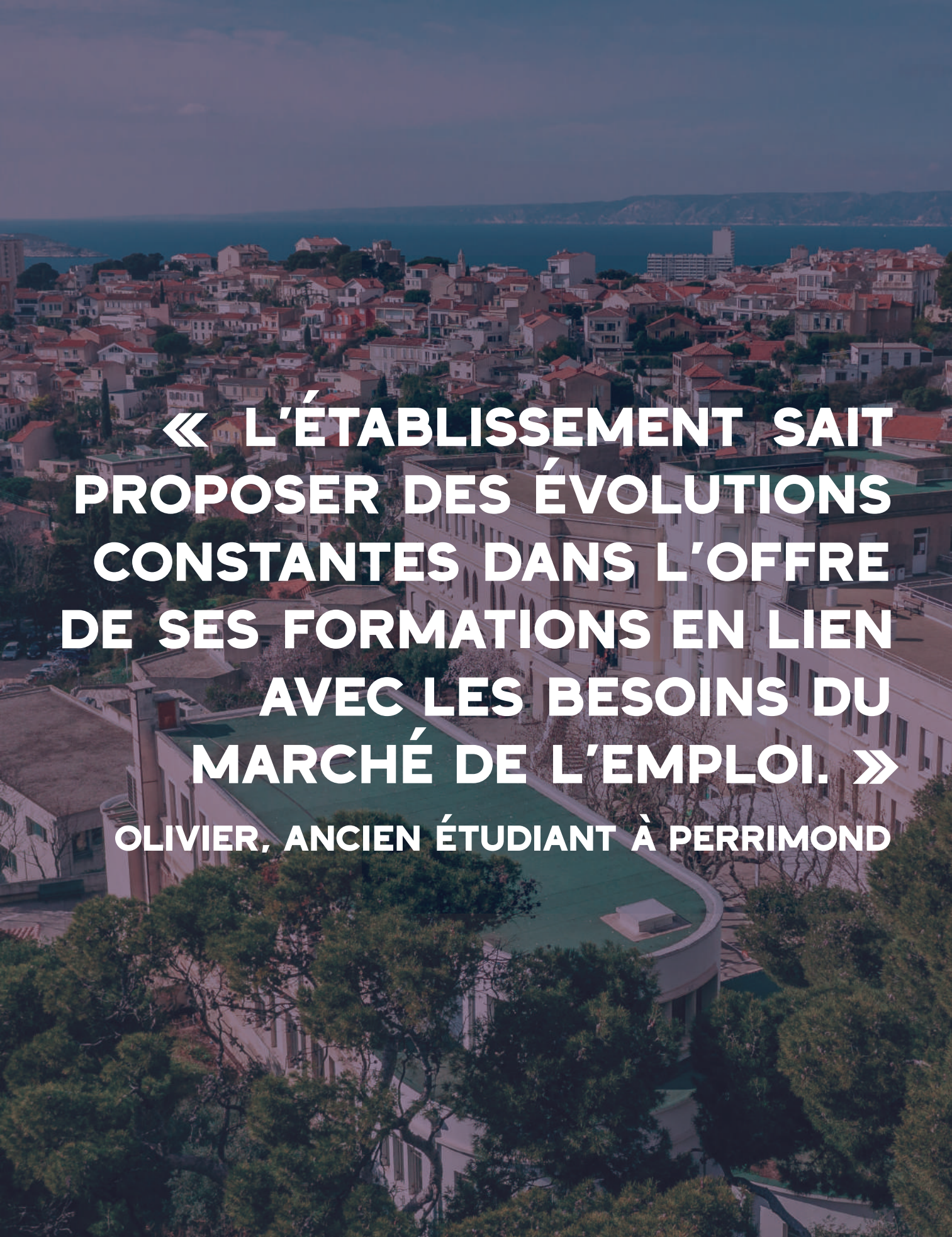
Lieu de formation : Perrimond enseignement supérieur

Effectifs par session : 10 minimum / 30 maximum

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

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

An aerial photograph of a coastal town, likely in France, showing a dense cluster of buildings with red-tiled roofs. In the foreground, a large, modern university building with a curved facade and a green roof is visible, surrounded by trees. The sea and distant hills are in the background under a clear sky.

**« L'ÉTABLISSEMENT SAIT
PROPOSER DES ÉVOLUTIONS
CONSTANTES DANS L'OFFRE
DE SES FORMATIONS EN LIEN
AVEC LES BESOINS DU
MARCHÉ DE L'EMPLOI. »**

OLIVIER, ANCIEN ÉTUDIANT À PERRIMOND

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 en initial et en alternance, 2 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 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 Business game, en partenariat avec le Transforma
- Un parcours « Actus entrepreneuriales », jalonné d'évènements, de conférences, d'ateliers et de rencontres autour de l'entrepreneuriat à Marseille, grâce à nos partenaires.



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 du BTS SAM et 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. L'établissement 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, quelque soit le cursus de formation en cours.

Le concours Passerelle :

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



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



PERRIMOND

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

DEPUIS 1938



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



244, CHEMIN DU ROUCAS BLANC

13007 MARSEILLE

04 91 52 83 07

CONTACT@PERRIMOND.EU

WWW.PERRIMOND.EU