



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

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 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, 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, 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 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 Écoles économique et commercial 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
Bachelor Responsable Développement Commerce international	25

BAC +4/5

EN ALTERNANCE

Management des Ressources Humaines	29
Management du Développement Commercial, Parcours Wholesale / Business to Business	30 31
Retail	32
Ingénieur d'Affaires	33
Marketing Digital	34
Événementiel	35
Commerce International - En alternance	36
- M1 Campus à l'international / M2 en alternance	37
Tourism Marketing	38

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.	40
--	----

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

PARCOURS DE FORMATION



Mobilité Erasmus + ouverte à toutes les formations

BAC+5

Passerelles possibles entre les formations

BAC+3

BTS / CPGE

COMMERCE INTERNATIONAL **ÉVÉNEMENTIEL** **RESSOURCES HUMAINES** **MANAGEMENT** **COMPTABILITÉ GESTION** **GRANDES ÉCOLES**

Management du Développement Commercial Parcours Commerce international
Soit 2 ans en alternance à Perrimond
Soit M1 Campus à l'international / M2 en alternance à Perrimond

BAC +4/5
EN ALTERNANCE
300 ECTS - RNCP NIVEAU 7

Management du Développement Commercial Parcours Événementiel

Management des Ressources humaines

MDC Parcours
- Retail
- Wholesale / B to B
- Marketing Tourism
- Marketing digital
- Ingénieur d'affaires

BACHELOR
Responsable développement Commerce International

BAC +3
EN ALTERNANCE
180 ECTS - RNCP NIVEAU 6

BACHELOR
Event Project Manager

BACHELOR
Responsable de gestion des Ressources Humaines

LICENCE 3
Gestion des entreprises et des organisations
LICENCE 3
Commerce, vente et Marketing digital

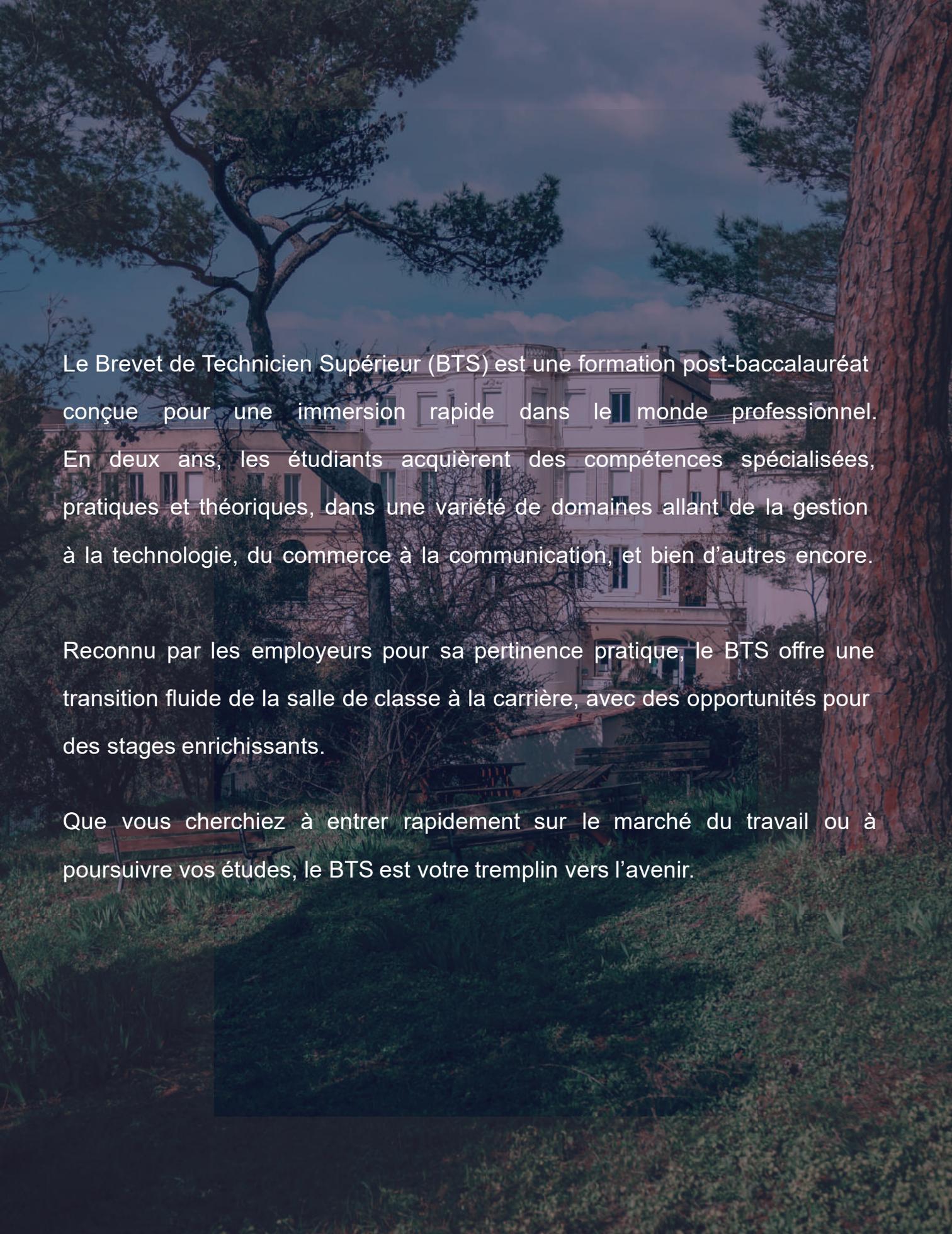
BACHELOR
Responsable comptable et financier

Grandes Écoles de Commerce et Management
Concours Grandes Écoles
Concours AST

BTS

CPGE

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

Écoles 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'Etat 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 en alternance :

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

Année 1 : 2 semaines en France et 8 semaines à l'international

Année 2 : 6 semaines

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 :

- Bachelor Responsable développement Commerce International - Titre RNCP* niveau 6 (Bac +3 - 180 ECTS)
- Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations - Diplôme d'Etat en convention avec le CNAM PACA (Bac +3 - 180 ECTS)
- Licence 3 Commerce, Vente et Marketing Digital - Diplôme d'Etat En convention avec le CNAM PACA (Bac +3 - 180 ECTS)

Bac +4/5 en alternance :

- Management du Développement Commercial parcours Commerce International, en alternance - Titre RNCP* niveau 7 (Bac + 5 - 300 ECTS)
- Management du Développement Commercial parcours Commerce International, M1 en Campus à l'international, M2 en alternance - Titre RNCP* niveau 7 (Bac +5 - 300 ECTS)
- Management du Développement Commercial - Titre RNCP* niveau (Bac +5 - 300 ECTS)

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 Économique, 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, Parcours Événementiel, Titre RNCP* niveau 7 (Bac +5 - 300 ECTS)
- Management du Développement Commercial 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 Économique, Juridique et Managériale
- Langues vivantes A et B

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

Module spécifique Entrepreneuriat



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, Assistant RH, logistique, commercial ou marketing, Chargé de recrutement, de formation, de relations internationales, Adjoint dans les secteurs d'activité juridique, numérique, santé, événementiel, bâtiment et travaux publics, transport, services à la personne...

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

PROJET DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les étudiants du BTS SAM sont engagés dans la démarche de développement. Dans ce cadre, ils ont pour mission de développer, piloter, animer et évaluer des événements à destination de leurs pairs et en extérieur. Le réseau de partenaires locaux est l'une des clefs de ces projets.

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 Économique, Juridique et Managériale
- Langue étrangère 1 : Anglais

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 facultatif

- Langue vivante 2
- Langues enseignées : Anglais, Allemand, Espagnol et Italien

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'enseignement, 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)

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)

MONTANT SCOLARITÉ

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

U
P
G
W

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 national 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 Sciences de gestion
- Droit
- Éducation physique et sportive

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.

CONCOURS PRÉPARÉS

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

PRÉREQUIS

Être 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.

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 :

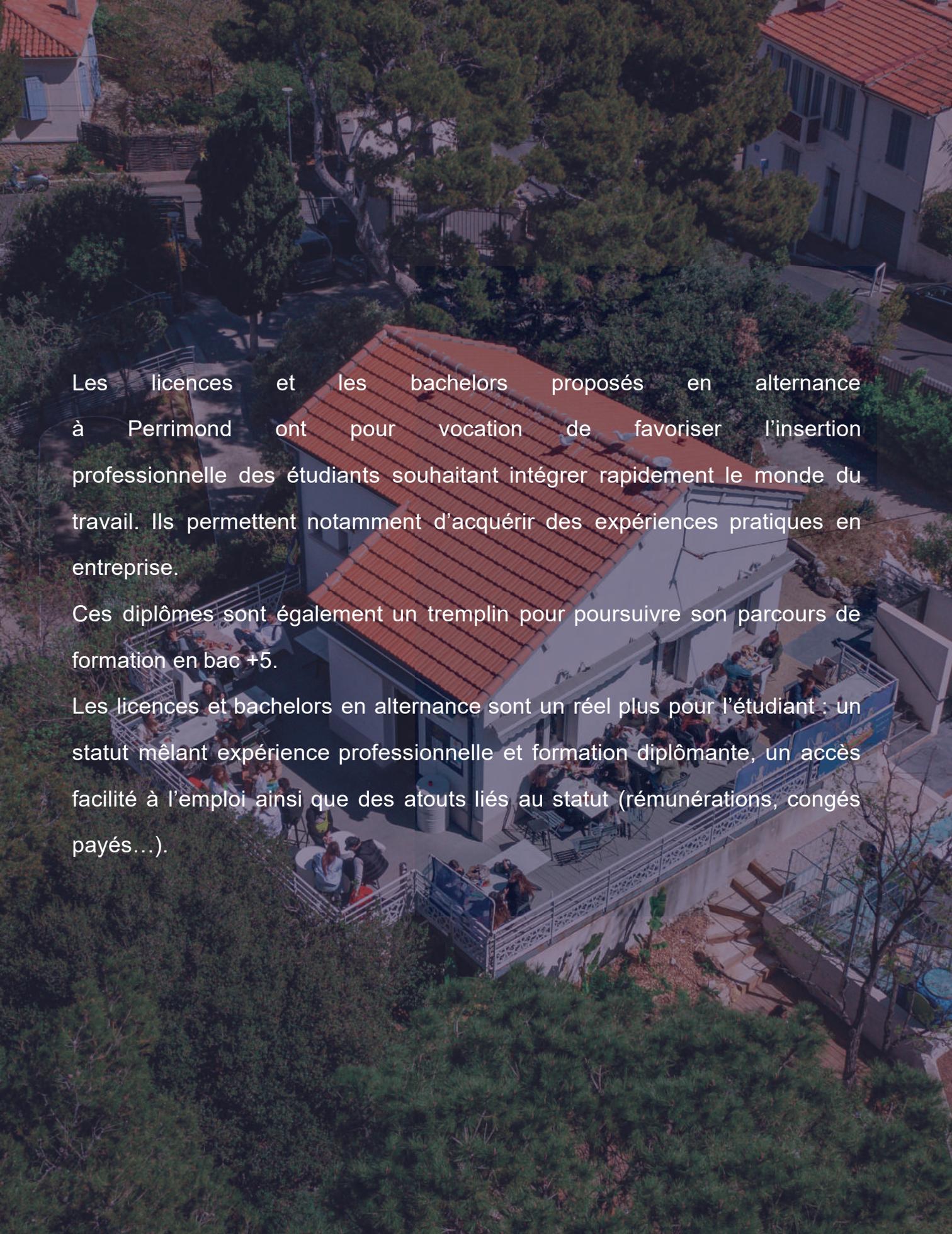
- Licence 3 Gestion des Entreprises et des Organisations - Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac +3 - 180 ECTS)
- Licence 3 Commerce, vente et marketing digital - Diplôme d'État en convention avec le CNAM PACA (Bac +3 - 180 ECTS)

Bac+5 en alternance :

- Management du Développement Commercial - 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),

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 professionnelles
- 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 de 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)

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, TITRE DÉLIVRÉ 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, Étude 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 Prévisionnelle Emplois et Compétences, Gestion de projet, Pilotage de la masse salariale, Communication interne, Étude de cas
UE4, Mise en situation professionnelle orale

UE 5 : Activités 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, TITRE DÉLIVRÉ 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

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

POURSUITE D'ÉTUDES À PERRIMOND

Bac +4/5 en alternance :

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

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, TITRE DÉLIVRÉ PAR FORMATIVES NETWORK

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 87%

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des étudiants au 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 : Perrimond 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 30/06/2022, délivré par FORMATIVES.

Validation de la formation :

Examens : Partiels – Études 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



BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCE INTERNATIONAL

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

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR CAMPUS LA SALLE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le quotidien du Responsable de Zone Import-Export comporte Prospections, propositions commerciales, gestion de stocks, rédaction de cahiers des charges, négociation de contrats de ventes et d'achats, entretien des relations internationales clients et fournisseurs pour une fidélisation optimale, respect des règles du commerce international, gestion des commandes internes et externes et respect des délais, évaluation des produits et marchandises, gestion des contentieux...

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

Bloc 1 : Développer le potentiel commercial international sur sa zone

Bloc 2 : Mettre en œuvre la stratégie de développement international sur sa zone

Bloc 3 : Manager l'administration des achats et des ventes à l'international

Bloc 4 : Piloter l'activité internationale de sa zone dans une démarche responsable

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre : RNCP 36640 « Responsable de Zone Import-Export »

Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m

Date d'échéance : 01 07 2025

Validation de la formation :

- Mises en situation professionnelles reconstituées écrites individuelles
- Présentations orales des productions écrites devant un jury d'experts
- Études de cas individuelles écrites
- Mises en situation professionnelles orales individuelles et en groupe
- Productions écrites individuelles
- Mise en situation professionnelle réelle écrite individuelle

CONTENU DU PROGRAMME

- Management stratégique
- Stratégie de Développement export
- Stratégies d'achats et sourcing
- Conduite d'un projet export
- Anglais
- Langue B Allemand, Espagnol, Italien
- Négociation dans un contexte multiculturel
- Supply chain Management
- Gestion de bases de données
- Enjeux géopolitiques
- Responsabilité sociétale des entreprises
- Gestion de projet
- Analyse financière
- Gestion financière

ALTERNANCE

Formation d'un an en alternance

Rentrée : septembre

Lieu : Perrimond Enseignement Supérieur

Semaines de formation : 14

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

Effectifs par session : 10 min / 30 max

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable de zone, Chef de projet export ou import, Export manager, Acheteur junior, Agent de transit, Affréteur, Agent d'exploitation, Responsable ADV ou ADA, Coordinateur ADV ou ADA, Chef de produits à l'international

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

POURSUITE D'ÉTUDES À PERRIMOND

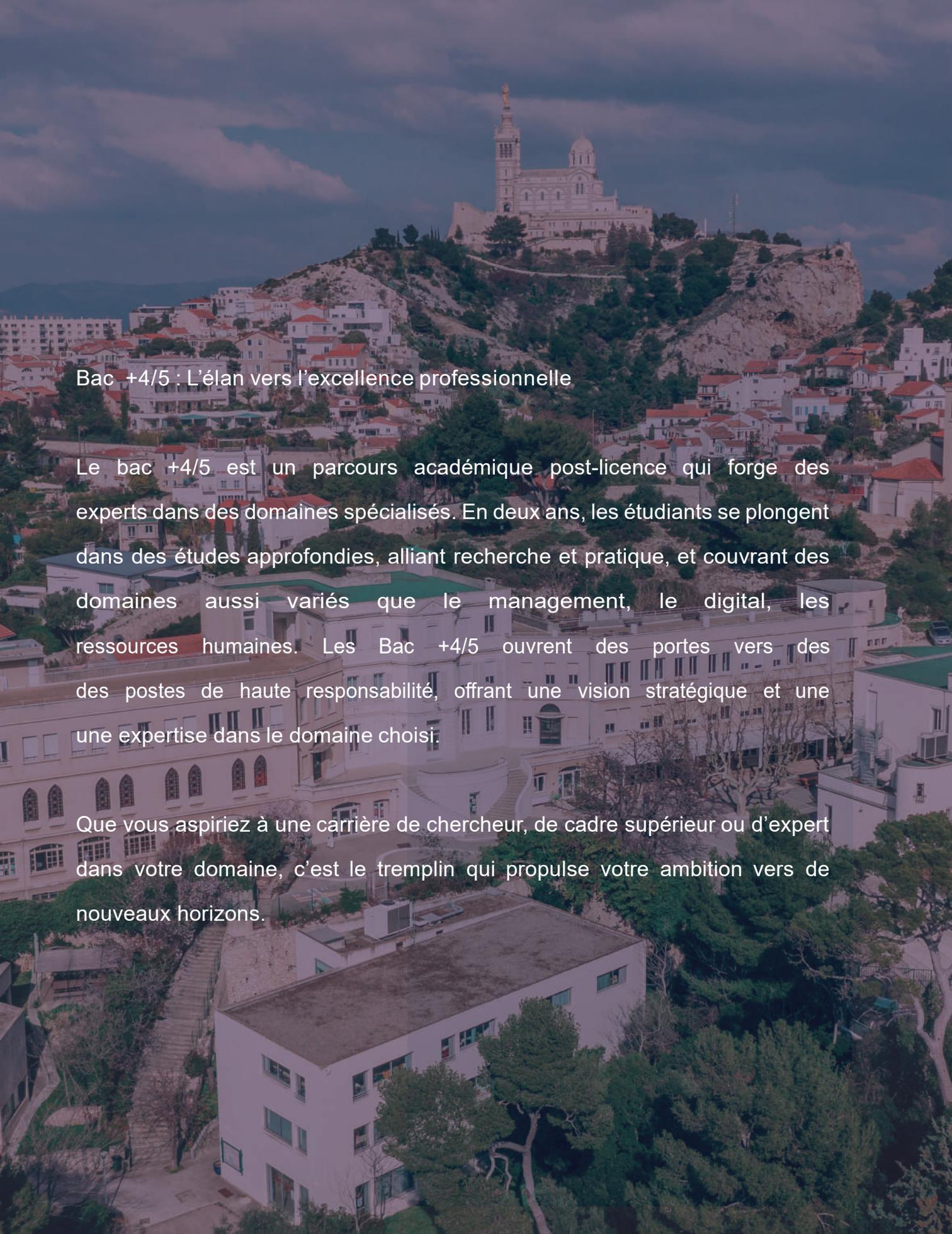
Bac +4/5 en alternance :

- Management du Développement Commercial parcours Commerce International - en alternance - Titre RNCP* Niveau 7 (Bac+5 - 300 ECTS)
- Management du Développement Commercial parcours Commerce International - M1 campus à l'international - Titre RNCP* Niveau 7 (Bac +5 - 300 ECTS)





BAC + 4/5

An aerial photograph of Aix-en-Provence, France, showing the Basilique de Sainte-Victoire on a hilltop. The city's buildings with red-tiled roofs are visible below the hill. The sky is overcast with grey clouds.

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, TITRE DÉLIVRÉ PAR FORMATIVES NETWORK

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 : Élaborer la stratégie des ressources humaines

Bloc 2 : Superviser les dispositifs de développement des RH

Bloc 3 : Manager un service et des innovations RH

Bloc 4 : Piloter la performance sociale

Bloc 5 : Promouvoir les relations sociales

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Intitulé du titre : Manager en ressources humaines

Niveau : 7, RNCP 38460

Code(s) NSF :

315 : Ressources humaines, gestion du personnel, gestion de l'emploi

315n : Études et prévisions, établissement de stratégies

315t : Établissement de la paie, recrutement du personnel et relations sociales

Formacode :

33054 : Ressources humaines

Date d'échéance de l'enregistrement : 21 12 2026

Validation de la certification : Mises en situation professionnelle,

Études de cas à partir d'une situation professionnelle, Oral :

Présentation des actions menées puis entretien individuel

COMPÉTENCES VISÉES

Élaboration de la stratégie des ressources humaines
Supervision des dispositifs de développement des RH

Management du service et des innovations RH

Pilotage de la performance sociale

Promotion des relations sociales

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

Périodes en entreprise et en centre de formation

Support numérique à distance

Guide pédagogique de l'organisme certificateur

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Adjoint du directeur des ressources humaines, HR Business Partner, Administrateur des RH / coordinateur RH, Responsable de la gestion des RH / Chef du personnel, Responsable du développement, de missions ou de projets RH, Manager des ressources humaines, à terme directeur des ressources humaines, Spécialiste RH, Talent Partner/ Manager, Consultant en gestion des ressources humaines

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

FORMATIONS EN ALTERNANCE ET À L'ÉTRANGER

7 PARCOURS

- PARCOURS WHOLESALÉ / BUSINESS TO BUSINESS
- RETAIL
- INGÉNIEUR D'AFFAIRES
- MARKETING DIGITAL
- ÉVÉNEMENTIEL
- COMMERCE INTERNATIONAL : EN ALTERNANCE
- COMMERCE INTERNATIONAL : M1 CAMPUS À L'INTERNATIONAL

ALTERNANCE

Formation de 2 ans en alternance

Spécificité pour le parcours Commerce International - M1 Campus à l'international : Année 1 en école à l'international, réseau Lasallien

Rentrée : septembre

Lieu : Perrimond Enseignement Supérieur / hors M1 parcours

Commerce International

Semaines de formation : 14

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

Effectifs par session : 10 min / 30 max

Statut : en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Sans frais pour l'étudiant

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

LES SPÉCIFICITÉS DES PARCOURS SONT PRÉSENTÉES DANS LES PAGES SUIVANTES.

WHOLESALÉ
/ BUSINESS
TO BUSINESS

RETAIL

INGÉNIEUR
D'AFFAIRES

MARKETING
DIGITAL

ÉVÉNEMENTIEL

COMMERCE
INTERNATIONAL
-
EN ALTERNANCE

COMMERCE
INTERNATIONAL
-
M1 CAMPUS À
L'INTERNATIONAL



MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR L'IFAG

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 73%

PARCOURS WHOLESALÉ / BUSINESS TO BUSINESS

Le Manager Wholesale / B to B 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.

LE PROGRAMME

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

Bloc 1 : Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale

Bloc 2 : Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale

Bloc 3 : Manager les ressources humaines de l'entité commerciale

Bloc 4 : Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité/centre de profit

Bloc 5 : Manager et piloter une organisation efficiente

Bloc optionnel : Manager des commerces en réseau et en franchise

SPÉCIALISATION WHOLESALÉ /B TO B

- Identifier et définir les axes stratégiques B to B
- Mettre à disposition une offre produits et services qui répond aux attentes du client cible B to B
- Piloter la chaîne globale d'approvisionnement
- Gérer et développer les réseaux des partenaires
- Mobiliser les ressources et les compétences
- Gérer et optimiser les ressources financières
- Maîtriser les outils et méthodes de la Data afin de valoriser et traiter l'information relative à la relation client

COMPÉTENCES VISÉES

Fonction 1 : Définition et mise en place de la stratégie commerciale

Fonction 2 : Action marketing et prospection commerciale

Fonction 3 : Gestion administrative, budgétaire et financière de son entité

Fonction 4 : Pilotage et reporting de l'activité

Fonction 5 : Gestion des ressources humaines et management

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre RNCP : 37635 « Manager de commerce et centre de profit »

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 7

Code NSF : 310 ; Formacodes : 32024, 32145, 32079, 32025, 34554

Date d'échéance de l'enregistrement : 31 05 2026

Modalités d'évaluation :

- Mises en situations professionnelles réelles ou reconstituées
- Jeux de rôles
- Études de cas

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, TITRE DÉLIVRÉ PAR L'IFAG

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 73%

PARCOURS RETAIL

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.

LE PROGRAMME

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

Bloc 1 : Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale

Bloc 2 : Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale

Bloc 3 : Manager les ressources humaines de l'entité commerciale

Bloc 4 : Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité/centre de profit

Bloc 5 : Manager et piloter une organisation efficiente

Bloc optionnel : Manager des commerces en réseau et en franchise

COMPÉTENCES VISÉES

Fonction 1 : Définition et mise en place de la Stratégie commerciale

Fonction 2 : Action marketing et prospection commerciale

Fonction 3 : Gestion administrative, budgétaire et financière de son entité

Fonction 4 : Pilotage et reporting de l'activité

Fonction 5 : Gestion des ressources humaines et management

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre RNCP : 37635 « Manager de commerce et centre de profit »

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 7

Code NSF : 310 ; Formacodes : 32024, 32145, 32079, 32025, 34554

Date d'échéance de l'enregistrement : 31 05 2026

Modalités d'évaluation :

- Mises en situations professionnelles réelles ou reconstituées
- Jeux de rôles
- Études de cas

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager/directeur de commerce/ Directeur-adjoint, Gérant ; Manager du commerce - espaces commerciaux et de centres-villes ; Manager animateur de franchise, de performance magasin ; Développeur commercial/Animation des ventes

MODULES SUPPLÉMENTAIRES

Spécialisation Retail «Castorama»

- Ressources humaines
- QVT Retail
- CGM Finances
- Management d'équipe Retail
- Gestion des stocks

castorama 

 **FORMATION & MÉTIER**

PERRIMOND
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
DEPUIS 1938

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR ISD FLAUBERT

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%

PARCOURS INGÉNIEUR D'AFFAIRES

L'Ingénieur d'Affaires est un spécialiste de la négociation commerciale en prenant en compte les évolutions du marché et des emplois et particulièrement la transformation digitale. Spécialiste du B to B et des cycles de ventes complexes, l'ingénieur d'affaires est à l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes. Il assure la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées. Il est le spécialiste de la vente B to B et de la négociation de prestations de produits et services complexes et à forte valeur ajoutée. Par la complexité des solutions qu'il vend, il fait du sur-mesure pour ses clients.

LE PROGRAMME

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

Bloc 1 : Analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise

Bloc 2 : Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise

Bloc 3 : Gérer un portefeuille clients et Développer les activités commerciales

Bloc 4 : Piloter la performance commerciale

Bloc 5 : Manager et gérer les relations commerciales

Bloc 6 : Spécialité Marketing digital

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Intitulé du Titre : Manager du développement commercial

Niveau : 7, RNCP 34627

Code(s) NSF :

210w : Commercialisation

100 : Formations générales

Formacode(s) :

32145 : Management transversal

34582 : Négociation commerciale

Date d'échéance de l'enregistrement : 29-05-2025

Validation de la formation :

Mémoire professionnel

Études de cas

Rapports d'activités professionnelles

ACTIVITÉS VISÉES

- Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise
- Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial
- Pilotage de la performance commerciale
- Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Ingénieur d'affaires, Manager du développement commercial, Développeur commercial grands comptes, Développeur commercial B to B, Commercial grands comptes, Responsable grands comptes, Responsable du développement commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur des ventes, Business développer, Manager commercial grands comptes (Key Account Manager)

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN PARTENARIAT AVEC CHARLES PÉGUY

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

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR ISD FLAUBERT

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%

PARCOURS MARKETING DIGITAL

L'Ingénieur d'Affaires est un spécialiste de la négociation commerciale en prenant en compte les évolutions du marché et des emplois et particulièrement la transformation digitale. Spécialiste du B to B et des cycles de ventes complexes, l'ingénieur d'affaires est à l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes. Il assure la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées. Il est le spécialiste de la vente B to B et de la négociation de prestations de produits et services complexes et à forte valeur ajoutée. Par la complexité des solutions qu'il vend, il fait du sur-mesure pour ses clients.

LE PROGRAMME

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

Bloc 1 : Stratégie digitale et numérique - Marketing stratégique / Élaboration d'un cahier des charges

Bloc 2 : Conduite de projet digital et opérationnel - Pilotage de l'activité digitale

Bloc 3 : Communication digitale - Communication externe / Design et approche créative

Bloc 4 : Gestion d'une start-up - Le digital entrepreneurial

Bloc 5 : Relations prestataires et partenaires - Gestion commerciale

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Intitulé du Titre : Manager du développement commercial

Niveau : 7, RNCP 34627

Code(s) NSF :

210w : Commercialisation

100 : Formations générales

Formacode(s) :

32145 : Management transversal

34582 : Négociation commerciale

Date d'échéance de l'enregistrement : 29-05-2025

Validation de la formation :

Mémoire professionnel

Études de cas

Rapports d'activités professionnelles

ACTIVITÉS VISÉES

- Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise
- Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial
- Pilotage de la performance commerciale
- Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème

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. Ingénieur d'affaires, Manager du développement commercial, Développeur commercial grands comptes, Développeur commercial B to B, Commercial grands comptes, Responsable grands comptes, Responsable du développement commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur des ventes, Business developer, Manager commercial grands comptes (Key Account Manager)



MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN PARTENARIAT AVEC CHARLES PÉGUY

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

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR EXCELIA GROUP

PARCOURS ÉVÉNEMENTIEL

OBJECTIFS DE LA FORMATION : Le manager de projet événementiel prospecte, met en marché, organise et coordonne en France ou à l'international, des événements servant de support à des actions de communication stratégique. Ces événements peuvent avoir une dimension festive, institutionnelle, culturelle, sportive ou encore professionnelle.

Le manager de projet événementiel assure tout ou partie de l'événement selon la complexité de celui-ci. Il est l'interlocuteur privilégié des clients et assure de manière autonome le lien entre les parties prenantes (clients, prestataires, fournisseurs, artistes) tant dans les phases de conception que dans la mise en œuvre. Selon la nature du projet, il peut être en contact avec les grandes directions fonctionnelles des entreprises.

LE PROGRAMME

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

Bloc 1 : Concevoir un projet événementiel éco-responsable

Bloc 2 : Mettre en marche un événement de son financement à sa commercialisation

Bloc 3 : Manager et coordonner un événement

Bloc 4 : Mettre en place une démarche QSE dans l'événementiel

ACTIVITÉS VISÉES

- Déploiement d'une veille stratégique des marchés de l'événementiel
- Analyse de l'écosystème d'un projet événementiel
- Conceptualisation d'un événement éco-responsable
- Élaboration du financement d'un projet événementiel
- Conception de la politique commerciale d'un événement
- Conception de la communication physique et digitale d'un événement
- Constitution d'une équipe événementielle pluridisciplinaire
- Pilotage et logistique événementiels
- Gestion des obligations administratives liées à l'événement
- Définition de la démarche qualité d'un événement
- Élaboration d'une stratégie de responsabilité sociale et environnementale d'un événement

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Intitulé du Titre : Manager de projet événementiel

Niveau : 7, RNCP37627

Code(s) NSF :

310m : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

320m : Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

Formacode(s) :

46340 : Communication événementielle

32135 : Conduite projet

Échéance de l'enregistrement : 31 05 2025

Validation de la formation :

- Épreuves écrites et orales, Situation réelle et 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

Chargé de mission ou de projet événementiel, Chargé de communication événementielle, Chargé de développement événementiel, Chef de projet événementiel, Responsable événementiel, Manager de projet événementiel, Directeur des opérations événementielles, Directeur de pôle événementiel, Directeur commercial / marketing

MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR CAMPUS LA SALLE
OUVERTURE SEPTEMBRE 2025

PARCOURS COMMERCE INTERNATIONAL - EN ALTERNANCE

Le Manager du développement international d'un organisme doit assurer le développement de son activité à l'étranger. Bien souvent rattaché à un secteur géographique, il analyse les études de marché, assure la gestion et la stratégie commerciale et optimise son portefeuille clients. Il encadre une équipe de commerciaux en France et à l'étranger. Il effectue des investissements et participe aux négociations commerciales avec les réseaux de distribution ou les fournisseurs. Il pérennise et développe les partenariats. Il a pour mission d'atteindre les objectifs financiers fixés en termes de chiffre d'affaires et de rentabilité. Il participe également aux décisions stratégiques de développement de l'entreprise à l'international.

LE PROGRAMME

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

Bloc 1 : Concevoir et manager une structure Opérationnelle et ou fonctionnelle à l'international

Bloc 2 : Piloter la création de valeur pour L'organisation en utilisant les outils de gestion Du commerce international

Bloc 3 : Planifier la logistique internationale et L'adapter à l'environnement géopolitique

Bloc 4 : Conduire et réaliser des opérations d'optimisation de la politique commerciale import-export

ACTIVITÉS VISÉES

- Conception et manager une structure opérationnelle ou fonctionnelle à l'international
- Piloter les outils de gestion du commerce international et créer de la valeur pour l'organisation
- Planifier la logistique internationale et l'adapter à l'environnement géopolitique
- Conduire et réaliser des opérations d'optimisation de la politique commerciale import export

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre : « Manager du développement commercial », niveau 7

Code NSF :

- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacodes :

- 34254 : Commerce international

- 32054 : Gestion organisations

Date d'échéance de l'enregistrement : 30 03 2025

Fiche RNCP : 34516

Validation de la formation :

- Évaluations écrites individuelles et soutenance devant un jury d'experts
- Plan d'action écrit et soutenance orale individuelle devant un jury de professionnels ayant pour base la résolution d'une étude de cas donnée
- Production d'un dossier de veille stratégique sur une thématique internationale à risque
- Dossier individuel d'actualité géopolitique en langue anglaise ou espagnol, allemand ou italien,
- Jeux d'entreprise en anglaise
- Dossier écrit et soutenance orale, devant un jury de professionnels internationaux, d'un business plan de création d'entreprise d'import-export, en langue anglaise

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager du développement commercial, Import/export Business development manager, Chargé de Développement international, Responsable de zone Internationale, Chef de projet international, International Business manager, Chef de service export ou import, Area export (import) manager, Manager du développement Logistique ou supply chain, Manager logistique et commercial, Coordinateur et gestionnaire des commandes export, Business developer, Gestionnaire de compte clients internationaux



MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

FORMATION EN ALTERNANCE, TITRE DÉLIVRÉ PAR CAMPUS LA SALLE

OUVERTURE SEPTEMBRE 2025

PARCOURS COMMERCE INTERNATIONAL - M1 CAMPUS À L'ÉTRANGER

Le Manager du développement international d'un organisme doit assurer le développement de son activité à l'étranger. Bien souvent rattaché à un secteur géographique, il analyse les études de marché, assure la gestion et la stratégie commerciale et optimise son portefeuille clients. Il encadre une équipe de commerciaux en France et à l'étranger. Il effectue des investissements et participe aux négociations commerciales avec les réseaux de distribution ou les fournisseurs. Il pérennise et développe les partenariats. Il a pour mission d'atteindre les objectifs financiers fixés en termes de chiffre d'affaires et de rentabilité. Il participe également aux décisions stratégiques de développement de l'entreprise à l'international..

LE PROGRAMME

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

Bloc 1 : Concevoir et manager une structure Opérationnelle et ou fonctionnelle à l'international

Bloc 2 : Piloter la création de valeur pour L'organisation en utilisant les outils de gestion Du commerce international

Bloc 3 : Planifier la logistique internationale et L'adapter à l'environnement géopolitique

Bloc 4 : Conduire et réaliser des opérations d'optimisation de la politique commerciale import-export

ACTIVITÉS VISÉES

- Conception et manager une structure opérationnelle ou fonctionnelle à l'international
- Piloter les outils de gestion du commerce international et créer de la valeur pour l'organisation
- Planifier la logistique internationale et l'adapter à l'environnement géopolitique
- Conduire et réaliser des opérations d'optimisation de la politique commerciale import export

LIEUX DE FORMATION

M1 : Campus à l'étranger au sein du réseau Lasallien

M2 : Perrimond Enseignement Supérieur en alternance

Frais de scolarité M1 : 3 900 à 9 950 €, selon les destinations

TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Titre : « Manager du développement commercial », niveau 7

Code NSF :

- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacodes :

- 34254 : Commerce international

- 32054 : Gestion organisations

Date d'échéance de l'enregistrement : 30 03 2025

Fiche RNCP : 34516

Validation de la formation :

- Évaluations écrites individuelles et soutenance devant un jury d'experts
- Plan d'action écrit et soutenance orale individuelle devant un jury de professionnels ayant pour base la résolution d'une étude de cas donnée
- Production d'un dossier de veille stratégique sur une thématique internationale à risque
- Dossier individuel d'actualité géopolitique en langue anglaise ou espagnol, allemand ou italien,
- Jeux d'entreprise en anglaise
- Dossier écrit et soutenance orale, devant un jury de professionnels internationaux, d'un business plan de création d'entreprise d'import-export, en langue anglaise

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager du développement commercial, Import/export Business development manager, Chargé de Développement international, Responsable de zone Internationale, Chef de projet international, International Business manager, Chef de service export ou import, Area export (import) manager, Manager du développement Logistique ou supply chain, Manager logistique et commercial, Coordinateur et gestionnaire des commandes export, Business developer, Gestionnaire de compte clients internationaux

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

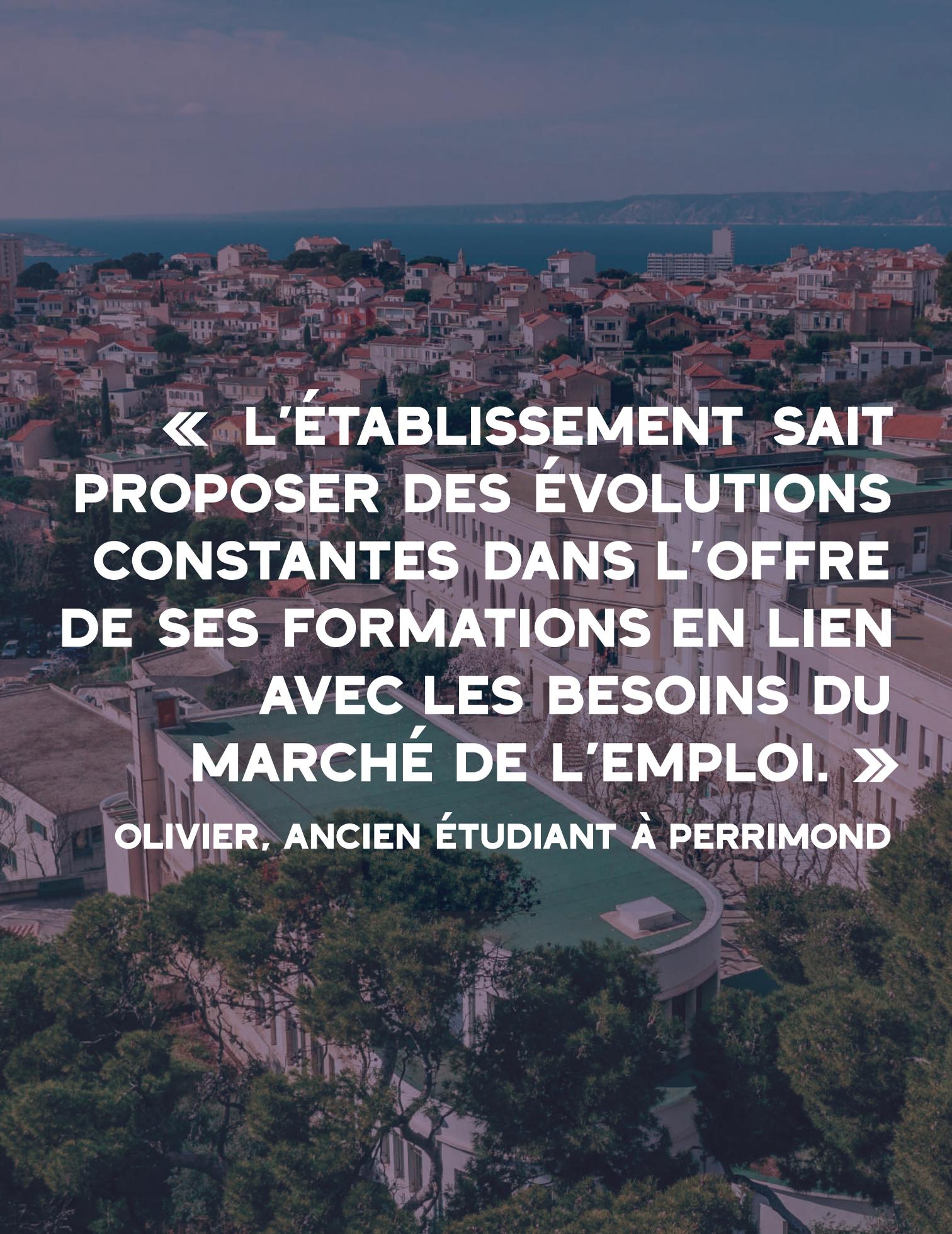
Lieu de formation : Perrimond enseignement supérieur

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 city, likely Montpellier, France. The foreground shows a large, modern university building with a curved facade and a green roof, surrounded by lush green trees. The middle ground is filled with dense residential buildings with red-tiled roofs. In the background, the blue sea meets a hazy horizon 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 relais 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



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION ; VALIDATION DES
ACQUIS DE L'EXPERIENCE ; BILAN DE COMPE-
TENCES ; ACTIONS DE FORMATION PAR AP-
PRENTISSAGE

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



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