

PRESENTATION GENERALE DU PROGRAMME

**Bachelor Management
International en alternance**

Table des matières

I PRESENTATION GLOBALE DU PROGRAMME BACHELOR	3
PUBLIC VISE, PREREQUIS ET MODALITES D'ADMISSIONS	3
OBJECTIFS DU PROGRAMME	3
SPECIALISATIONS PROPOSEES	3
NATURE DU DIPLOME.....	3
II DUREE DE LA FORMATION ET MODALITES D'ORGANISATION	4
DUREE TOTALE DE LA FORMATION	4
RYTHME CALENDRAIRE ET REPARTITION DES HEURES :.....	4
ENCADREMENT :	4
EFFECTIF DES GROUPES :.....	4
CONTENU ET METHODES PEDAGOGIQUES :	4
RESSOURCES :.....	5
PARTENARIATS :	5
DISPOSITIF D'EVALUATION :.....	5
MODALITES DE VALIDATION DE LA PERIODE EN ENTREPRISE :.....	5
APPRECIATION DU PROGRAMME PAR LES ETUDIANTS :	6
III PROGRAMME DETAILLÉ	7
CALENDRIER RYTHME CLASSIQUE.....	7
CALENDRIER RYTHME 2 SEMAINES / 4 SEMAINES.....	8
MAQUETTE DETAILLÉE DU PROGRAMME	9
IV SYNTHÈSE DES COMPÉTENCES VISEES	15
V REFERENTS ET ENSEIGNANTS	20

I PRESENTATION GLOBALE DU PROGRAMME BACHELOR

Public visé, prérequis et modalités d'admissions

Ce programme d'un an s'adresse à des candidats titulaires de 120 crédits ECTS acquis ou en cours d'acquisition, via un diplôme ou un parcours de l'enseignement supérieur tels que :

- BTS, BUT ;
- 2^e année de licence ;
- 2^e année d'Institut d'Études Politiques ;
- Titre RNCP de niveau 5 (selon le cadre européen).

Les candidats doivent avoir validé deux années de formation post-bac au sein d'un établissement d'enseignement supérieur français.

L'accès à la formation se fait via le concours Bachelor Alternants, permettant d'intégrer une année réalisée en alternance dans l'une des trois spécialisations proposées. Le concours comprend trois épreuves :

- Un entretien individuel,
- Un test d'anglais,

La sélection évalue la maturité professionnelle et le niveau d'anglais du candidat.

Objectifs du programme

Le programme vise à permettre aux apprenants de construire un profil professionnel complet grâce à :

- Un tronc commun solide apportant les compétences techniques et managériales nécessaires à la compréhension du fonctionnement d'une entreprise ;
- Des modules de spécialisation permettant d'acquérir des compétences métiers ciblées.

Spécialisations proposées

- **Banque et Assurance** : initiation aux produits, méthodes et métiers du secteur bancaire et financier, en vue d'une insertion professionnelle rapide.
- **Business Developer** : préparation au développement commercial en abordant l'approche marché, le déploiement des offres, le pilotage commercial et la relation clients.
- **Ressources Humaines** : découverte de l'ensemble des missions RH : administration du personnel et paie, recrutement, GPEC, formation professionnelle, aspects juridiques, dialogue social, contrôle de gestion sociale, marque employeur, communication interne, QVT, etc.

Depuis septembre 2025, Clermont School of Business, en partenariat avec le Campus Connecté de Nevers, permet à une dizaine de titulaires d'un Bac +2 d'intégrer le Bachelor en alternance, spécialisation Business Developer, depuis Nevers. Ce dispositif offre aux étudiants la possibilité de suivre la formation sur une année, selon un format synchrone et hybride, tout en restant ancrés sur leur territoire et en intégrant une entreprise locale dans le cadre de leur alternance. À ce jour, seule la spécialisation Business Developer est proposée au sein du Campus Connecté de Nevers.

Nature du diplôme

La formation inclut également la réalisation d'une **expérience professionnelle significative en entreprise**, permettant l'acquisition et la mise en pratique des compétences visées.

À l'issue du programme, les apprenants obtiennent le **Bachelor Management International**, un diplôme visé Bac+3 – Grade de Licence délivré par le ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche (MESR). Ce diplôme est par ailleurs inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous la fiche RNCP37474, intitulée Programme en Management International, au niveau 6 du cadre européen des certifications.

II DUREE DE LA FORMATION ET MODALITES D'ORGANISATION

Durée totale de la formation

La période d'alternance dure 12 mois. L'alternance s'étend du 1er septembre au 31 août (sauf dispositions spécifiques du contrat). Le contrat d'alternance commence au plus tard le 1er jour de formation à l'Ecole.

518 heures sont réparties sur une année universitaire soit 15 semaines de cours + 37 semaines en entreprise. Les cours sont dispensés sur le campus de Clermont School of Business, du lundi au vendredi.

Pour les étudiants du Campus Connecté de Nevers, la formation suit une organisation spécifique en format hybride, combinant des temps de formation à distance et des temps obligatoires en présentiel, à Clermont-Ferrand et à Nevers.

Rythme calendaire et répartition des heures :

Le rythme d'alternance classique repose généralement sur une alternance d'une semaine à l'École suivie de deux à trois semaines en entreprise.

L'École propose également un second rythme pour la spécialisation Business Developer, avec quatre semaines en entreprise puis deux semaines à l'École, afin de mieux répondre aux attentes des entreprises.

Le parcours alternant est en principe suivi en présentiel, à l'exception du Campus Connecté de Nevers, dont le format est hybride. Pour ces étudiants, les 518 heures de formation comprennent une part majoritaire de distanciel, soit environ 403 heures, et une part de présentiel représentant environ 22 % du volume total (115h environ).

Ce présentiel comprend des journées obligatoires, notamment lors de la rentrée, de certains cours, événements pédagogiques et évaluations, organisés sur le campus de Clermont School of Business, ainsi que des cours d'anglais en face à face sur le campus de Nevers.

Encadrement :

Clermont School of Business désigne un tuteur-école, chargé de suivre l'étudiant. Des rencontres formelles sont prévues en présence de l'entreprise, du tuteur-école et de l'alternant dans les 2 mois suivant le début du contrat, à mi-parcours et à la fin de la période d'alternance. Le Livret Électronique de l'Alternance (appelé STUDEA) doit être renseigné régulièrement et signé par les parties prenantes. Il servira de base à la supervision de la progression de la mission et à son évaluation. Dans le STUDEA sont également renseignées les obligations de l'alternant en matière de livrables et de délais de rendu. Afin de valider son année, l'alternant doit s'assurer que le STUDEA est rempli de manière conforme.

Au sein du Campus Connecté, l'étudiant est suivi par un tuteur du Campus Connecté, selon le cahier des charges fourni par l'Ecole.

Effectif des groupes :

Le nombre d'étudiants prévu par spécialisation est de 40 étudiants maximum par groupe.

A titre indicatif, les effectifs par spécialisations pour l'année 2025-2026 sont :

- Banque et Assurance : 28 contrats
- Business Development : 140 contrats dont 7 contrats pour le Campus Connecté
- Ressources Humaines : 14 contrats

Contenu et méthodes pédagogiques :

Les méthodes pédagogiques alternent cours théoriques, travaux dirigés, simulations, jeux de rôle et travaux en relation directe avec nos partenaires entreprises. Les cours correspondants aux Modules d'Apprentissage et de Compétences (MAC) sont directement reliés aux six blocs de compétences qui structurent le programme. Chaque semestre, les apprentissages académiques sont associés à des situations d'apprentissage et d'évaluation (projets, études de cas) qui permettent d'évaluer la progression et la validation des blocs. Cette articulation garantit que le parcours des étudiants ne repose pas uniquement sur l'accumulation de savoirs théoriques, mais aussi sur le développement et l'acquisition de compétences utiles et reconnues par les recruteurs.

Pour l'apprentissage des langues, les étudiants disposent de plateformes dédiées pour préparer le Certificat Voltaire et le TOEIC. Les étudiants de troisième année en alternance doivent obligatoirement passer le TOEIC. Ce test se fait au sein de

L'Ecole, qui est centre d'examen. Seuls les étudiants assidus et s'étant préparés de façon active et évaluée sur la plateforme Global Exam, pourront atteindre un score satisfaisant. Par ailleurs, la notation des étudiants dans le module Business English comprend à la fois une note délivrée en fonction du travail accompli sur la plateforme et une note reflétant le passage du TOEIC obligatoire.

Les contenus des cours sont détaillés page 6.

Ressources :

Les étudiants bénéficient d'un ensemble de ressources et d'outils pour les accompagner tout au long de leur parcours :

- Portail étudiant : accès aux informations administratives et pédagogiques (emploi du temps, absences, règlement intérieur, règlement pédagogique, notes...)
- ENT (Espace Numérique de Travail) : support de cours
- InfoLab : bibliothèque et ressources documentaires numériques ;
- Plateforme de e-learning : exercices et modules interactifs ;
- Autres services supports : assistance technique informatique...

Partenariats :

Pour l'accueil des étudiants en entreprise, le programme s'appuie sur un large réseau d'entreprises locales de secteurs variés : banque-assurance, commerce, ressources humaines, numérique... L'Ecole travaille également en lien avec le CFA pour le montage et le suivi administratif des contrats afin de garantir la conformité réglementaire et la qualité de l'expérience en entreprise, en conformité avec la Charte « pour un accompagnement responsable et de qualité des apprentis des établissements d'enseignement supérieur » d'octobre 2023.

Dispositif d'évaluation :

Chaque syllabus précise les modalités d'évaluation et les pourcentages pour chaque activité pédagogique évaluée. Pour chaque module l'étudiant peut être évalué de manière individuelle et de manière collective. Les pourcentages donnés à chaque type d'évaluation varient selon les objectifs du module. Dans tous les cas, l'évaluation individuelle ne peut pas être inférieure à 50% de l'évaluation globale.

L'évaluation des compétences et/ou des connaissances peuvent prendre des formes différentes :

- Contrôles individuels en temps limité, écrits ou oraux,
- Travaux individuels ou en équipe,
- Évaluation de la participation.

Les étudiants du Campus Connecté sont évalués dans les mêmes conditions que les étudiants du campus de Clermont, sur les mêmes créneaux horaires, avec les mêmes sujets préalablement transmis. L'organisation des évaluations au sein des Campus Connecté est validée en amont par le Comité de suivi pédagogique et examens.

Modalités de validation de la période en entreprise :

La durée totale de formation en entreprise requise doit correspondre à minima à **75 %** du temps de **formation prévue en entreprise** par le calendrier d'alternance.

La durée totale sera calculée après déduction des heures d'absences légalement justifiées.

Conformément aux dispositions du référentiel de certification du programme, la période de formation en entreprise constitue une unité d'enseignement à part entière dont la validation conditionne l'attribution des crédits ECTS correspondants.

En application du principe général de non-sanction des absences légalement justifiées, celles-ci peuvent, selon leur durée et l'incidence sur le parcours de l'alternant, donner lieu à un allongement de la période de formation en entreprise ou à un aménagement spécifique après instruction conjointe du service Entreprises et Carrières et de la Direction du Programme.

Dans le cas où le seuil de 75 % ne serait pas atteint, l'alternant ne validera pas son module Expérience Professionnelle, nécessaire à l'obtention de son année et/ou son diplôme. Toute situation ne satisfaisant pas à ce seuil minimal doit faire l'objet d'une décision spécifique et coordonnée entre le service Entreprises & Carrières et la Direction du Programme, qui apprécieront l'opportunité d'une dérogation à titre exceptionnel ; cette dérogation sera formalisée par écrit et versée au dossier pédagogique de l'étudiant.

De plus, une fois cette obligation satisfaite, la validation du module est conditionnée par la note entreprise et les livrables et/ou épreuves orales évalués par le tuteur-école et/ou le maître d'apprentissage.

En cas de non-validation de son alternance, l'année académique ne sera pas validée ; un redoublement pourra être proposé à l'étudiant (hors fin de M1 en 24 mois). Il est à noter que par ailleurs, la non-validation académique peut entraîner le redoublement de l'année indépendamment de l'évaluation faite par l'entreprise.

Appréciation du programme par les étudiants :

Les étudiants sont appelés à évaluer la qualité des enseignements via l'outil Explorance. En complément, la consultation des délégués de classe est menée de manière régulière, en amont et au cours des conseils semestriels, afin de recueillir des retours concrets relatifs aux enseignements, à la charge de travail et plus largement à la vie académique.

Les délégués jouent également un rôle essentiel au sein du Conseil de perfectionnement du CFA, auquel ils participent pour représenter les besoins et attentes des alternants et contribuer à l'amélioration continue des dispositifs de formation.

Ces échanges sont enrichis par les discussions menées dans le cadre du Student Advisory Board (SAB), qui constitue un espace privilégié de dialogue entre les étudiants, la direction pédagogique et les responsables du programme.

III PROGRAMME DETAILLÉ

CALENDRIER RYTHME CLASSIQUE

PROGRAMME BACHELOR EN MANAGEMENT INTERNATIONAL																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
Conférant Grade de Licence - Clermont School of Business																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
CALENDRIER D'ALTERNANCE 2026-2027 // Formation du 07/09/2026 au 30/08/2027 (présentiel)																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
SEPTEMBRE 2026			OCTOBRE 2026			NOVEMBRE 2026			DÉCEMBRE 2026			JANVIER 2027			FÉVRIER 2027			MARS 2027			AVRIL 2027			MAI 2027			JUIN 2027			JUILLET 2027			AOÛT 2027																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
						1 D	TOUSSAINT																	1 S	FERIE								1 D																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
						2 L									1 L									2 D										2 L																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
1 M	POSSIBILITE ENTREPRISE					3 M	ECOLE	1 M	ECOLE						2 M	ENTREPRISE	1 L	ENTREPRISE						3 L	ECOLE	1 M	ENTREPRISE								3 M	ENTREPRISE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
2 M						3 M							4 J		2 M				4 M		2 M		5 M			3 J			4 V		1 J		4 M		5 J			4 M																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
3 J		1 J	ENTREPRISE	6 V		4 V				1 V	FERIE	5 V		5 V			2 V		ENTREPRISE	6 J	FERIE	3 J		7 V		ENTREPRISE		4 V		1 J	ENTREPRISE	2 V		6 V			7 S		6 V																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
4 V		2 V		7 S		5 S				2 S		6 S		6 S			3 S			8 S		5 S		3 S				9 D		6 D		4 D		8 D			9 L		8 D																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
5 S						8 D		6 D		3 D		7 D		7 D		4 D		9 D		6 D		4 D		10 L		7 L		5 L		9 L		9 L		7 L																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
6 D		4 D				9 L	ENTREPRISE	7 L		4 L		8 L		8 L		5 L		10 L		7 L		5 L		11 M		8 M		6 M		10 M		10 M		8 M																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
7 L	ECOLE	5 L	ECOLE	10 M	FERIE	9 M	ENTREPRISE	6 M	ENTREPRISE	10 M	ECOLE	10 M	ECOLE	7 M	ECOLE	12 M	ENTREPRISE	9 M	ENTREPRISE	7 M	ENTREPRISE	11 M	ENTREPRISE	12 M		9 M		7 M	ENTREPRISE	11 M	ENTREPRISE	12 J		11 M	ENTREPRISE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														
8 M		6 M		11 M		10 J	8 J	13 J	10 J	8 J		14 V		11 V		15 S		10 S	16 D	13 D	12 L	17 L		15 M	16 M	18 M	16 M	17 J	18 V	16 V		17 S	18 D	19 L		20 M	21 M	22 J	23 V	24 S	25 D	26 L	27 M	28 M	29 J	30 V	31 S																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
9 M		7 M		12 J		11 J	9 V	12 V	13 S	14 S		15 D		16 L		17 M		18 J	19 V	20 S	21 D	22 L		23 M	24 M	25 J	26 V	27 D	28 L	29 M		30 M	31 S																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																

TOTAL JOURS ECOLE	10		10		11		9		5		5		5		5		8		5		0		1		74
TOTAL HEURES	70		70		77		63		35		35		35		35		56		35		0		7		518
TOTAL JOURS ENTREPRISE	8		12		9		13		15		15		17		17		12		17		21		20		176
SOMME JOURS	18		22		20		22		20		20		22		22		20		22		21		21		250

Date début Formation : 07/09/2026



Date fin Formation : 30/08/2027

CALENDRIER RYTHME 2 SEMAINES / 4 SEMAINES

PROGRAMME BACHELOR EN MANAGEMENT INTERNATIONAL
Conférant Grade de Licence - Clermont School of Business - **Spécialisation Business Development (2)**
CALENDRIER D'ALTERNANCE 2026-2027 // Formation du 07/09/2026 au 30/08/2027 (présentiel)

SEPTEMBRE 2026	OCTOBRE 2026	NOVEMBRE 2026	DÉCEMBRE 2026	JANVIER 2027	FÉVRIER 2027	MARS 2027	AVRIL 2027	MAI 2027	JUIN 2027	JUILLET 2027	AOÛT 2027
		1 D TOUSSAINT						1 S FERIE			
		2 L			1 L	1 L		2 D			1 D
1 M	POSSIBILITE	3 M	1 M	2 M	2 M	2 M		3 L	1 M		2 L
2 M	ENTREPRISE	4 M	2 M	3 M	3 M	3 M		4 M	2 M		3 M
3 J		5 J	3 J	4 J	4 J	4 J		5 M	3 J		4 M
4 V	1 J	6 V	4 V	5 V	5 V	5 V	1 J	6 J	4 V	1 J	5 J
5 S	2 V	7 S	5 S	6 S	6 S	6 S	2 V	7 V	5 S	2 V	6 V
6 D	3 S	8 D	6 D	7 D	7 D	7 D	3 S	8 S	6 D	3 S	7 S
7 L	4 D	9 L	7 L	8 L	8 L	8 L	4 D	9 D	7 L	4 D	8 D
8 M	5 L	10 M	8 M	9 M	9 M	9 M	5 L	10 L	8 M	5 L	9 L
9 M	6 M	11 M	9 M	10 M	10 M	10 M	6 M	11 M	9 M	6 M	10 M
10 J	7 M	12 J	10 J	11 J	11 J	11 J	7 M	12 M	10 J	7 M	11 M
11 V	8 J	13 V	11 V	12 V	12 V	12 V	8 J	13 J	11 V	8 J	12 J
12 S	9 V	14 S	12 S	13 S	13 S	13 S	9 V	14 V	12 S	9 V	13 V
13 D	10 S	15 D	13 D	14 D	14 D	14 D	10 S	15 S	13 D	10 S	14 S
14 L	11 D	16 L	14 L	15 L	15 L	15 L	11 D	16 D	14 L	11 D	15 D
15 M	12 L	17 M	15 M	16 M	16 M	16 M	12 L	17 L	15 M	12 L	16 L
16 M	13 M	18 M	16 M	17 M	17 M	17 M	13 M	18 M	16 M	13 M	17 M
17 J	14 M	19 J	17 J	18 J	18 J	18 J	14 M	19 M	17 J	14 M	18 M
18 V	15 J	20 V	18 V	19 V	19 V	19 V	15 J	20 J	18 V	15 J	19 J
19 S	16 V	21 S	19 S	20 S	20 S	20 S	16 V	21 V	19 S	16 V	20 V
20 D	17 S	22 D	20 D	21 D	21 D	21 D	17 S	22 S	20 D	17 S	21 S
21 L	18 D	23 L	21 L	22 L	22 L	22 L	18 D	23 D	21 L	18 D	22 D
22 M	19 L	24 M	22 M	23 M	23 M	23 M	19 L	24 L	22 M	19 L	23 L
23 M	20 M	25 M	23 M	24 M	24 M	24 M	20 M	25 M	23 M	20 M	24 M
24 J	21 M	26 J	24 J	25 J	25 J	25 J	21 M	26 M	24 J	21 M	25 M
25 V	22 J	27 V	25 V	26 V	26 V	26 V	22 J	27 J	25 V	22 J	26 J
26 S	23 V	28 S	26 S	27 S	27 S	27 S	23 V	28 V	26 S	23 V	27 V
27 D	24 S	29 D	27 D	28 D	28 D	28 D	24 S	29 S	27 D	24 S	28 S
28 L	25 D	30 L	28 L	29 L	29 L	29 L	25 D	30 D	28 L	25 D	29 D
29 M	26 L		29 M	30 M	30 M	30 M	26 L	31 L	29 M	26 L	30 L
30 M	27 M		30 M	31 J			27 M		30 M	27 M	31 M
	28 M						28 M			28 M	
	29 J						29 J			29 J	
	30 V						30 V			30 V	
	31 S									31 S	

TOTAL JOURS ÉCOLE	10		10		1		9		10		5		5		10		8		5		0		1	74
TOTAL HEURES	70		70		7		63		70		35		35		70		56		35		0		7	518
TOTAL JOURS ENTREPRISE	8		12		19		13		10		15		17		12		12		17		21		20	176
SOMME JOURS	18		22		20		22		20		20		22		22		20		22		21		21	250

Date début Formation : 07/09/2026

Date fin Formation : 30/08/2027

MAQUETTE DETAILLÉE DU PROGRAMME

MODULES TRONC COMMUN	VOLUME HORAIRE FACE A FACE	CONTENU	CREDITS ECTS
S'intégrer et se préparer à l'alternance	7	Réunion de rentrée Présentation de la spécialisation et échange avec le responsable Ateliers brise-glace	0 crédit ECTS
Produire un diagnostic stratégique argumenté permettant de formuler des recommandations éclairées et cohérentes	25	Introduction au diagnostic stratégique Analyse externe = le macro-environnement : PESTEL et la méthode des scénarios Analyse externe = le secteur et le marché : PORTER et carte de groupes stratégique Analyse interne : approche par les ressources et compétences Analyse interne : chaîne de valeur et VRIO Déclinaisons stratégiques : stratégies génériques et horloge stratégique Option de croissance : stratégie de diversification	2 crédits ECTS
Interpréter et prévoir l'actualité économique et ses impacts sur les marchés	18	Présentation du module et application de la méthodologie de recherche dans le domaine de l'économie Système financier et monétaire... Les problématiques autour des crises financières, bancaires et des politiques monétaires et de leur impact sur l'économie réelle La terre... une lutte capitale naturellement ! Les problématiques autour d'un type de ressource naturelle (terres rares ou pétrole...) et l'actualité de la transition écologique <u>Qu</u> La dette, le mur se rapproche : Les problématiques autour de la dette (privée et publique) et de ses conséquences sur les choix de politique économique et sur l'activité économique Tensions sur les chaînes de valeur... diviser pour mieux régner ? Les problématiques liées à l'impact de Covid et de la guerre en Ukraine sur la fragmentation de la chaîne de valeur <u>Qu</u> L'IA : une destruction nécessairement créatrice ? Les problématiques autour des conséquences de l'IA sur l'emploi l'organisation du travail, l'activité économique... Démographie... combien de divisions ? Les problématiques liées à l'impact du vieillissement sur les équilibres économiques (marché du travail, consommation, épargne, croissance...).	2 crédits ECTS
Se préparer à la négociation	28	Les basiques de la négociation et des ventes Démarche commerciale et présentation de l'offre Développer son savoir-faire commercial 1 Développer son savoir-faire commercial 2 Mises en situation : cas Concours Négociales – Jeux de rôle	3 crédits ECTS
Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable	18	Enjeux et définitions du Management Responsable Management Irresponsable et démarche réflexive Leadership responsable Management éthique et inclusif Management responsabilisant Manager le collectif : efficacité et responsabilité	2 crédits ECTS
Maîtriser les outils numériques	14	Lexique d'Excel, mise en page et utilisation des menus dans le bandeau supérieur. Formules et fonctions de comptabilité. Utilisation en Gestion, création de graphiques et de tableaux à tri et sélection. Tableaux croisés dynamiques, graphiques croisés dynamiques, macros et Examen final + Travaux Inter-Séances : autoformation avec exercices pratiques	2 crédits ECTS
Maîtriser la gestion budgétaire	18	Rappel comptabilité financière et comptabilité de gestion (notions de base) Introduction à la gestion budgétaire Les budgets fonctionnels Le budget de trésorerie	2 crédits ECTS

		Le budget de trésorerie-cas de synthèse	
Développer des stratégies de communication et de négociation en anglais des affaires à l'international	21	Introduction to the program Theme 1 PITCHING, Intro to the projects, presentations and its guidelines Theme 1 part two (ADVERTISING) Presentations start Introduction to Theme 2 Mental Health and Work-Life Balance. /Project presentations Networking and building business relationships / Project presentations Introduction to Toeic and exercises Preparation for the mock exam Final written exam/ project Presentation's	2 crédits ECTS
Développer des stratégies de communication et de négociation en anglais des affaires à l'international	21	Introductions to theme ecommerce/company Presentations Theme customer Service/company Presentations Public relations and sponsorships/company Presentations Toeic preparations preparation for mock exam Complete any targeted work based on the themes Final written exam/company Presentations	2 crédits ECTS
Perfectionner ses compétences en orthographe et expression écrite en milieu professionnel – Certificat Voltaire	0	Accès à deux entraînements en ligne personnalisés pour maîtriser la langue française et pour rédiger des courriels professionnels avec efficacité et impact.	2 crédits ECTS
Construire son expérience professionnelle	0	Séances collectives et un suivi individuel pour s'approprier la tenue du LEA (Livret Electronique de l'Alternant) afin de rendre compte du bon déroulement de l'expérience à l'ensemble des parties prenantes	6 crédits ECTS
Rédiger et soutenir un mémoire professionnel	14	Présentation des attendus, des différentes étapes et des modalités d'évaluation La construction du sujet La recherche d'information : outils et démarche La problématique du mémoire Le choix de son terrain d'étude La collecte et l'analyse des données La préparation de la synthèse professionnelle et de la soutenance Séance supplémentaire à un des ateliers ou séance de questions réponses	9 crédits ECTS
MODULES SPECIALISATION Banque et Assurance			
Examiner les enjeux éthiques du contexte socio-professionnel contemporain	18	Introduction à l'éthique. La science de l'éthique. Les principales théories. Les apports de l'éthique en entreprise (responsabilité économique, légale et sociale). Nouvelles approches de l'éthique (sociologie, psychologie...) Etude de cas Ethique et finance.	2 crédits ECTS

		Présentation des projets de recherche	
Analyser l'économie et les institutions bancaires et comprendre le fonctionnement des marchés financiers	28	Histoire de la monnaie et des systèmes monétaires. La monnaie : formes, fonctions, processus de création, masse monétaire. La monnaie : théories. La politique monétaire : définition, rôle d'une banque centrale, outils, la crise des subprimes. L'Euro et la crise des dettes souveraines. Introduction aux marchés financiers. Vu d'ensemble des instruments financiers, les acteurs des marchés financiers Les revenus fixes, les obligations Les actions, le marché boursiers	4 crédits ECTS
Maîtriser les techniques financières et bancaires	35	Le système bancaire 1 Le système bancaire 2 Le système bancaire 3 Les fichiers bancaires 4 L'ouverture d'un compte professionnel et les garanties possibles Le financement de l'activité des entreprises 1 Le financement de l'activité des entreprises 2 Mathématiques financières 1 Mathématiques financières 2	4 crédits ECTS
Appliquer les techniques de vente et de négociation dans la Banque et l'assurance	18	Rappel du contexte et des enjeux. Donner du sens à la mission de conseiller de clientèle. Différencier objectifs et moyens. L'accueil client : au guichet et par téléphone La gestion des réclamations et situations conflictuelles : méthodes et comportements Les tarifs et commissions de base. : les connaître, les expliquer, les négocier. L'approche volontariste (initiée par le conseiller) 3 techniques à maîtriser : rebond produit, prise de rendez-vous Approche globale	2 crédits ECTS
Affirmer ses talents et sa carrière	7	Explorer les métiers de sa filière – Immersion et cartographie Réalisation d'une Carte mentale des métiers Se projeter dans son parcours – Tendances de la filière et Speed meeting métiers de la filière Temps réflexif : Articuler son retour d'expérience avec ses choix futurs	0 crédits ECTS
Se préparer à la certification AMF - Coaching	28	Le cadre institutionnel et réglementaire français, européen et international La déontologie, la conformité et l'organisation déontologique des établissements La réglementation pour la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme La réglementation « abus de marché » Le démarchage bancaire et financier, la vente à distance et le conseil du client La relation avec - et information des clients Les instruments financiers et les risques La gestion pour compte de tiers / la gestion collective Le fonctionnement et l'organisation des marchés Le post-marché, back office Les émissions et les opérations sur titres Les bases comptables et financières	0 crédits ECTS
Mettre en œuvre des pratiques bancaires responsables	21	Découvrir le droit bancaire Les moyens de paiement et services associés	3 crédits ECTS
Accompagner les besoins clients	35	Système, fonctionnement et cadre du crédit	3 crédits ECTS

		Types de taux d'intérêt Lois & garanties autour du crédit Applications et mise en pratique	
Gérer efficacement l'épargne et la fiscalité des particuliers	32	L'épargne bancaire L'épargne financière Découvrir la fiscalité des particuliers	4 crédits ECTS
Maîtriser les techniques d'assurances	28	Déroulé pédagogique « fondamentaux » Déroulé pédagogique « distribution »	4 crédits ECTS
MODULES SPECIALISATION Business Development			
Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE	28	Les fondamentaux du pilotage commercial Stratégie d'entreprise et sa déclinaison en indicateurs Le pilotage comme suivi des indicateurs Les différents types de pilotage d'activités (budgétaire, industriel, commercial) Notions de : Chiffre d'affaires – Charges - Résultat Du contrôle de gestion au « Business Partnership » Déclinaison du plan d'activité et du plan progrès Définition des indicateurs Méthodes d'analyse d'écarts / d'effets par rapport à une référence Animation de l'activité commerciale Vers la mise en œuvre du pilotage de la performance commerciale Rôle clé du manager RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et Pilotage Commercial Identifier les indicateurs RSE pertinents à intégrer dans le suivi de performance commerciale Réfléchir à l'impact de la RSE sur les actions commerciales et les pratiques managériales Tableau de bord commercial et indicateurs RSE Pilotage de la performance commerciale – le Tableau de bord (définition, missions, cadre, pertinence et priorités, indicateurs, outils, Balance scorecard, réaliser un tableau de bord) Pilotage de la performance commerciale – construire le tableau de bord Au-delà des chiffres... Analyse des causes et plan correctifs Travaux de groupes Cas pratique : construire un outil de pilotage synthétique et agile pour aider la prise de décision et pour animer les équipes	4 crédits ECTS
Apprendre à mieux négocier	18	Témoignage 1 Témoignage 2 Témoignage 3 Témoignage 4 Témoignage 5	2 crédits ECTS
Définir sa stratégie et son organisation commerciale	28	Présentation générale du module : Introduction au management d'équipes commerciales, vers une organisation des ventes encore plus efficace ! Le package du chef des ventes : Animation d'une équipe commerciale, gestion clients, gestion de la stratégie & outils. Le rôle clé du manager, relais/lien entre la stratégie commerciale de l'entreprise, le Marketing et les ventes, le PAC, le PiCo, la GRC et l'Org. des Ventes Animer une équipe commerciale : Recruter. Les enjeux & le processus du recrutement des commerciaux ; Le sourcing, les acteurs du recrutement, le traitement des candidatures Animer une équipe commerciale : Intégrer et Former - Réussir sa prise de fonction L'intégration et le monitorat, La Gestion de situations conflictuelles, Le développement des compétences de l'équipe et du manager, Réussir	3 crédits ECTS

		sa prise de fonction Animer une équipe commerciale : Organiser/Gérer une équipe commerciale yc les budgets (1). Planifier son activité en fonction des plans d'action à mener, conduire des réunions efficaces, motiver son équipe ; Les compétences en organisation du manager commercial Animer une équipe commerciale : Organiser/Gérer une équipe commerciale yc les budgets (2). Motivation et feedback, la gestion du temps du manager commercial, la délégation Gérer les clients : Le portefeuille client - Account Management & Personal selling skills Gérer la stratégie : Rôles clés du manager - se préparer à vendre & Outils à disposition des équipes commerciales - CRM, Sales cycle, Lead to Deal, opportunity management, Journey, Converting leads to prospects, Conversion rate ... L'architecture d'un PAC en 12 étapes : Les conditions de la réussite d'un PAC - PAC : outil de la relation clients Rappels des cours précédents - Quiz final et questions de cours	
Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE	32	Customer centricity (i) Customer centricity (ii) Customer centricity (iii) Customer relationship management ou gestion de la relation client en theorie Le marketing digital au service du crm Mise en œuvre du crm et les nouveaux enjeux du crm : le cxm ou cem pour enchanter le client Fidélisation et pérennisation de la relation client (taux d'attrition, lifetime value). Stratégies multicanal et segmentation clients Les principes juridiques de la grc Rappels et évaluation finale	4 crédits ECTS
Développer et déployer les offres sur le marché (Develop & deploy offers to the market)	35	Presentation of the purpose and content of the module. Introduction Launch of the case study Offer-To-Market 1= Insights Offer-To-Market 2 = Ideation Offer-To-Market 3 = Mock-up Offer-To-Market 4 = Go-To-Market plan Offer-To-Market 5 = Deployment Offer-To-Market 6 = Deployment Offer-To-Market 7 = Deployment Reminders Final exam (quiz) Final exam (pitch)	4 crédits ECTS
Accéder aux marchés de manière pérenne et respectueuse des hommes et de l'environnement Challenge DCF	53	Approche marché - généralités Supply chain et réseau de distribution à valeur ajoutée La nature et l'importance des canaux de commercialisation La conception des canaux de distribution Comportement et organisation des canaux La gestion des canaux de distribution Aspects légaux dans la distribution Gestion de la supply chain et de la logistique d'accès au marché Commerce de détail : Rôle des détaillants dans la distribution Principaux types de détaillants Principales décisions en matière de commerce de détail Les grandes tendances et évolutions dans le commerce de détail	7 crédits ECTS

		Grossisme Achats et Logistique durables Stratégie de contenu en social selling Les fondamentaux du social selling Inbound Selling / Outbound Selling Utilisation du Social Selling au quotidien : quels réseaux pour quel objectif ? Quelle perspective pour le social selling ? 3 tendances : L'influence collective et l'employee advocacy Les outils organisationnels pour supporter le social selling dans l'entreprise L'importance du SMarketing	
S'entraîner au développement d'affaire	21	Présentation et tour d'essai Premier tour + Rendu du Document n°1 2e et 3e tours, Analyse des résultats en commun Travaux Inter Séance 4e et 5e tours + Rendu du Document n°2 6e et 7e tours Travaux Inter Séance, Rendu du Document n°3 Soutenances orales argumentant et analysant les décisions prises au cours du jeu	2 crédits ECTS
Affirmer ses talents et sa carrière	7	Explorer les métiers de sa filière – Immersion et cartographie Réalisation d'une Carte mentale des métiers Se projeter dans son parcours – Tendances de la filière et Speed meeting métiers de la filière Temps réflexif : Articuler son retour d'expérience avec ses choix futurs	0 crédits ECTS
MODULES SPECIALISATION Ressources Humaines			
Appliquer aux RH les fondements du Droit	32		4 crédits ECTS
Animer le dialogue social	21		2 crédits ECTS
Embaucher et payer	28		4 crédits ECTS
Calculer les cotisations et prestations sociales	21		4 crédits ECTS
Recruter et attirer	32		3 crédits ECTS
Former	18		3 crédits ECTS
Piloter la gestion sociale	28		2 crédits ECTS
Affirmer ses talents et sa carrière	7	Explorer les métiers de sa filière – Immersion et cartographie Réalisation d'une Carte mentale des métiers Se projeter dans son parcours – Tendances de la filière et Speed meeting métiers de la filière Temps réflexif : Articuler son retour d'expérience avec ses choix futurs	0 crédits ECTS
Mettre en oeuvre une démarche éthique et inclusive	35		4 crédits ECTS

IV SYNTHESE DES COMPETENCES VISEES

BLOCS DE COMPÉTENCES MODULES de l'UFA	REFERENTIEL DE COMPETENCES	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (Nom complet) MATIERES	METHODE D'EVALUATION
UTILISER LES OUTILS NUMERIQUES DE REFERENCE	C1 - Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.	Tronc commun : Maîtriser les outils numériques Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable Maîtriser la gestion budgétaire Affirmer ses talents et sa carrière Spécialisation RH : Gérer l'administration du personnel et la paie Déployer la posture RH : recruter, former, communiquer Piloter la gestion sociale Spécialisation Business Development : Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE Apprendre à mieux négocier Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE	Mise en situation professionnelle
EXPLOITER DES DONNEES A DES FINS D'ANALYSE	C2.1 - Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. C2.2 - Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. C2.3 - Développer une argumentation avec esprit critique.	Tronc commun : Interpréter et prévoir l'actualité économique et ses impacts sur les marchés Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable Maîtriser la gestion budgétaire Affirmer ses talents et sa carrière Spécialisation Banque assurance : Maîtriser les techniques financières et bancaires Gérer efficacement l'épargne et la fiscalité des particuliers Analyser l'économie et les institutions bancaires et comprendre le fonctionnement des marchés financiers Accompagner les besoins clients Maîtriser les techniques d'assurances Spécialisation RH : Gérer l'administration du personnel et la paie Déployer la posture RH : recruter, former, communiquer Piloter la gestion sociale Mettre en œuvre une démarche RH éthique et inclusive Spécialisation Business Development : Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE Apprendre à mieux négocier Développer et déployer les offres sur le marché Accéder aux marchés de manière pérenne et respectueuse des hommes et de l'environnement S'entraîner au développement d'affaire	Mise en situation professionnelle

S'EXPRIMER ET COMMUNIQUER A L'ORAL, A L'ECRIT ET DANS AU MOINS UNE LANGUE ETRANGERE	C3.1 - Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. C3.2 - Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.	Tronc commun : S'intégrer et se préparer à l'alternance Se préparer à la négociation Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable Développer des stratégies de communication et de négociation en anglais des affaires à l'international Perfectionner ses compétences en orthographe et expression écrite en milieu professionnel Rédiger et soutenir un mémoire professionnel Affirmer ses talents et sa carrière Spécialisation RH : Gérer l'administration du personnel et la paie Animer le Dialogue social Déployer la posture RH : recruter, former, communiquer Piloter la gestion sociale Mettre en œuvre une démarche RH éthique et inclusive Spécialisation Business Development : Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE Apprendre à mieux négocier Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE Accéder aux marchés de manière pérenne et respectueuse des hommes et de l'environnement S'entraîner au développement d'affaire Spécialisation Banque Assurance : Examiner les enjeux éthiques du contexte socio-culturel contemporain Appliquer les techniques de vente et de négociation dans la Banque et l'assurance Accompagner les besoins clients	Mise en situation professionnelle jeux de rôle Soutenance orale Mission en entreprise
SE POSITIONNER VIS A VIS D'UN CHAMP PROFESSIONNEL DANS UN CONTEXTE NATIONAL ET/OU INTERNATIONAL	C5.1 - Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives. C5.2 - Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. C5.3 - Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet. C5.4 - Analyser ses actions en situation professionnelle, s'auto-évaluer pour améliorer sa pratique.	Tronc commun : S'intégrer et se préparer à l'alternance Interpréter et prévoir l'actualité économique et ses impacts sur les marchés Se préparer à la négociation Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable Maîtriser la gestion budgétaire Développer des stratégies de communication et de négociation en anglais des affaires à l'international Perfectionner ses compétences en orthographe et expression écrite en milieu professionnel Rédiger et soutenir un mémoire professionnel Affirmer ses talents et sa carrière Spécialisation RH : Appliquer aux RH les fondements du droit Animer le Dialogue social Gérer l'administration du personnel et la paie Déployer la posture RH : recruter, former, communiquer Mettre en oeuvre une démarche RH éthique et inclusive Spécialisation Business Development : Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE Apprendre à mieux négocier Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE Développer et déployer les offres sur le marché Accéder aux marchés de manière pérenne et respectueuse des hommes et de l'environnement	Mise en situation professionnelle Etude de cas Soutenance orale

		S'entraîner au développement d'affaire Spécialisation Banque Assurance : Appliquer les techniques de vente et de négociation dans la Banque et l'assurance Se préparer à la certification AMF - Coaching Mettre en œuvre des pratiques bancaires responsables Accompagner les besoins clients Gérer efficacement l'épargne et la fiscalité des particuliers Maîtriser les techniques d'assurances	
AGIR EN RESPONSABILITE AU SEIN D'UNE ORGANISATION PROFESSIONNELLE NATIONALE OU INTERNATIONALE	C6.1 - Comprendre l'écosystème du monde des affaires et en assurer une veille, tant sur les plans géopolitiques, sociologiques, économiques que managériaux, etc. C6.2 - Anticiper les futurs possibles du monde des affaires afin d'en détecter les menaces, les opportunités, les tendances, les risques possibles, etc.	Tronc commun : S'intégrer et se préparer à l'alternance Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable Développer des stratégies de communication et de négociation en anglais des affaires à l'international Appliquer une démarche d'analyse stratégique à une organisation Se préparer à la négociation Construire son expérience professionnelle Interpréter et prévoir l'actualité économique et ses impacts sur les marchés Spécialisation Business Development : Apprendre à mieux négocier Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE Accéder aux marchés de manière pérenne et respectueuse des hommes et de l'environnement S'entraîner au développement d'affaire Spécialisation RH : Animer le Dialogue social Gérer l'administration du personnel et la paie Déployer la posture RH : recruter, former, communiquer Piloter la gestion sociale Mettre en œuvre une démarche RH éthique et inclusive Spécialisation Banque Assurance : Accompagner les besoins clients Gérer efficacement l'épargne et la fiscalité des particuliers Examiner les enjeux éthiques du contexte socio-culturel contemporain Se préparer à la certification AMF - Coaching Mettre en œuvre des pratiques bancaires responsables Maîtriser les techniques d'assurances	Etude de cas Mise en situation professionnelle Jeux de rôle
APPREHENDER LE MONDE DES AFFAIRES DANS LA MAITRISE DES ENJEUX SOCIETAUX DURABLES, RESPONSABLES ET MULTICULTURELS	C7.1 - Appliquer des techniques et outils en gestion C7.2 - Contrôler le respect des règles, pratiques, normes, etc. C7.3 - Recueillir et exploiter les données afin de les analyser	Tronc commun : S'intégrer et se préparer à l'alternance Interpréter et prévoir l'actualité économique et l'impact sur les marchés Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable Maîtriser la gestion budgétaire Développer des stratégies de communication et de négociation en anglais des affaires à l'international Spécialisation Business Development : Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE Développer et déployer les offres sur le marché Apprendre à mieux négocier Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE	Cas pratiques Dossier de presse et synthèse Jeux de rôle Etude de cas Mise en situation professionnelle

		Accéder aux marchés de manière pérenne et respectueuse des hommes et de l'environnement S'entraîner au dvpt d'affaire Spécialisation Banque Assurance : Examiner les enjeux éthiques du contexte socio-professionnel contemporain Analyser l'économie et les institutions bancaires et comprendre le fonctionnement des marchés financiers Mettre en œuvre des pratiques bancaires responsables Spécialisation RH : Animer le Dialogue social Gérer l'administration du personnel et la paie Déployer la posture RH : recruter, former, communiquer Piloter la gestion sociale Mettre en œuvre une démarche RH éthique et inclusive	
UTILISER DES TECHNIQUES ET OUTILS DE GESTION	C8.1 - Comprendre les contours d'un projet, d'une affaire, d'une organisation, etc. en tenant compte de la dimension culturelle C8.2 - Définir des plans d'actions opérationnels et les mettre en œuvre en favorisant les innovations managériales	Tronc commun : Maîtriser les outils numériques Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable Maîtriser la gestion budgétaire Affirmer ses talents et sa carrière Spécialisation Business Development : Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE Apprendre à mieux négocier Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE Spécialisation RH : Piloter la gestion sociale Mettre en œuvre une démarche RH éthique et inclusive Gérer l'administration du personnel et la paie Spécialisation Banque Assurance : Appliquer les techniques de vente et de négociation dans la Banque et l'assurance Accompagner les besoins clients Gérer efficacement l'épargne et la fiscalité des particuliers Maîtriser les techniques d'assurances	Mise en situation professionnelle Etude de cas
DEFINIR DES PLANS D'ACTIONS OPERATIONNELS ET LES METTRE EN ŒUVRE EN FAVORISANT LES INNOVATIONS MANAGERIALES		Tronc commun : Appliquer une démarche d'analyse stratégique à une organisation Interpréter et prévoir l'actualité économique et ses impacts sur les marchés Se préparer à la négociation Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable Maîtriser la gestion budgétaire Spécialisation Business Development : Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE Apprendre à mieux négocier Définir sa stratégie et son organisation commerciale Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE Développer et déployer les offres sur le marché Accéder aux marchés de manière pérenne et respectueuse des hommes et de l'environnement S'entraîner au dvpt d'affaire Spécialisation RH: Appliquer aux RH les fondements du droit	Etude de cas Mise en situation professionnelle Jeux de rôle

		Animer le Dialogue social Gérer l'administration du personnel et la paie Déployer la posture RH : recruter, former, communiquer Piloter la gestion sociale Mettre en œuvre une démarche RH éthique et inclusive Spécialisation Banque Assurance : Analyser l'économie et les institutions bancaires et comprendre le fonctionnement des marchés financiers Maîtriser les techniques financières et bancaires Accompagner les besoins clients Gérer efficacement l'épargne et la fiscalité des particuliers	
--	--	---	--

V REFERENTS ET ENSEIGNANTS

MODULES TRONC COMMUN	RESPONSABLE DU MODULE
S'intégrer et se préparer à l'alternance	PATS Anne
Produire un diagnostic stratégique argumenté permettant de formuler des recommandations éclairées et cohérentes	DOS SANTOS Catherine
Interpréter et prévoir l'actualité économique et ses impacts sur les marchés	BOUGEROL Richard
Se préparer à la négociation	POTIGNY Jean-Michel
Maîtriser les processus de mise en œuvre du management responsable	PINGLOT Angéline
Maîtriser les outils numériques	FOULON Brice
Maîtriser la gestion budgétaire	AISSA Mahassen
Développer des stratégies de communication et de négociation en anglais des affaires à l'international	PARAVATANENI Rathna
Développer des stratégies de communication et de négociation en anglais des affaires à l'international	PARAVATANENI Rathna
Perfectionner ses compétences en orthographe et expression écrite en milieu professionnel – Certificat Voltaire	LAMY Annabelle
Construire son expérience professionnelle	PRAT Melissa
Rédiger et soutenir un mémoire professionnel	BOREL Pascale
MODULES SPECIALISATION : Banque et Assurance	MARMORAT Sophie
Examiner les enjeux éthiques du contexte socio-professionnel contemporain	FOX-MURATON Mélissa
Analyser l'économie et les institutions bancaires et comprendre le fonctionnement des marchés financiers	CAUMONT Pierre
Maîtriser les techniques financières et bancaires	ROUHANT Pierre
Appliquer les techniques de vente et de négociation dans la Banque et l'assurance	MOTA Serge
Affirmer ses talents et sa carrière	VIMAL Maryse
Se préparer à la certification AMF - Coaching	BOUCHET René
Mettre en œuvre des pratiques bancaires responsables	ROUHANT Pierre
Accompagner les besoins clients	DA SILVA Pedro
Gérer efficacement l'épargne et la fiscalité des particuliers	MATHEVON Audrey / PETITJEAN Julien
Maîtriser les techniques d'assurances	BOISSEL David
MODULES SPECIALISATION : Business Development	TARANTINI José
Piloter son activité commerciale en intégrant la RSE	POTIGNY Jean-Michel
Apprendre à mieux négocier	TARANTINI José
Définir sa stratégie et son organisation commerciale	POTIGNY Jean-Michel
Savoir gérer la relation client-fournisseur en mode RSE	TARANTINI José
Développer et déployer les offres sur le marché (Develop & deploy offers to the market)	TARANTINI José
Accéder aux marchés de manière pérenne et respectueuse des hommes et de l'environnement Challenge DCF	TARANTINI José
S'entraîner au développement d'affaire	FOULON Brice
Affirmer ses talents et sa carrière	VIMAL Maryse
MODULES SPECIALISATION : Ressources Humaines	FOSSE Sébastien
Appliquer aux RH les fondements du Droit	BIEN Fabrice
Animer le dialogue social	GUILLAUME Myriam

Embaucher et payer	FOSSE Sébastien
Calculer les cotisations et prestations sociales	FOSSE Sébastien
Recruter et attirer	GUILLAUME Myriam
Former	FOSSE Sébastien
Piloter la gestion sociale	FOSSE Sébastien
Affirmer ses talents et sa carrière	VIMAL Maryse
Mettre en oeuvre une démarche éthique et inclusive	FOSSE Sébastien

www.clermont-sb.fr