

NOS DOMAINES D'EXPERTISE

COMMERCE ET DISTRIBUTION

Pour vous accompagner dans votre stratégie
d'entreprise et de développement
des compétences.



- Formations continues courtes ou diplômantes
- Validation des acquis de l'expérience
- Alternance

COMMERCE INTERNATIONAL

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Business développement et management de la relation client	...26
Business international - Achat et Vente	...27

DIPLÔME UNIVERSITAIRE

Contentieux international des affaires	...28
International business and administration management (DUETI)	...29
LLM Contentieux international des affaires approfondies	...30

LICENCE

Commerce International	...31
Europe	...32
Amérique du Nord	...33
Amérique latine	...34
Shanghai	...35
Anglais - espagnol	...36
Anglais - allemand	...37

LICENCE PROFESSIONNELLE

Commercialisation des produits et services industriels	...38
Commercial export et e-commerce cross border	...39
Coordonnateur de flux internationaux et gestion douanière	...40
Gestionnaire de flux internationaux, administration des ventes et achats à l'international	...41
Chargé d'affaires en contrôle électrique	...42
Chargé d'affaires en bâtiment	...43
Transaction et commercialisation de biens immobiliers	...44

MASTER

Commerce électronique	...45
Commerce international et le monde européen	...46
Commerce international et le monde chinois	...47
Commerce international et le monde Amérique du Nord	...48
Commerce international et le monde Amérique latine	...49
Logistiques et achats internationaux	...50
Globalization and international trade	...51
Ingénieurs d'affaires	...52
Business development	...53

MANAGEMENT COMMERCIAL

LICENCE

Green business	...55
International business	...56

LICENCE PROFESSIONNELLE

Management du point de vente	...57
Management du rayon distrisup	...58
Responsable d'exploitation	...59
Coordonnateur de flux internationaux et gestion douanière	...60
Gestionnaire de flux internationaux, administration des ventes et achats à l'international	...61

MASTER

Contrats commerciaux	...62
Droit de la régulation et des contrats publics	...63
Droit des contentieux et de l'exécution	...64
Droit public des activités économiques	...65
Droits anglais et nord-américain	...66
International business	...67
Juriste d'affaires	...68
Négociations internationales des projets commerciaux	...69
Pratique du droit pénal des affaires	...70

MARKETING

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	...72
Marketing et management du point de vente	...73
Stratégie de marque et évènementiel	...74

MASTER

Conseil, études et recherche (marketing)	...75
Géomarketing (GEOM)	...76
Innovation Design et Luxe (IDL)	...77
Management international de projets digitaux	...78
Marketing Chef de Produit (MCP)	...79
Marketing digital	...80
Marketing et Management des Services (MMS)	...81

4.

Nos formations selon nos domaines d'expertise

Commerce international



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Business développement et management de la relation client

Ce BUT forme des cadres intermédiaires polyvalents capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : étude de marché, stratégie marketing, communication commerciale, négociation, vente et relation client. Il s'adresse plus particulièrement à des experts du développement de l'activité commerciale attentifs à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.



Objectifs & compétences visés

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Manager la relation client



Programme

- Marketing
- Négociation
- Communication
- Marketing B to B
- Fondamentaux de la relation client
- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale
- Management de la valeur client
- Marketing des services
- Pilotage de l'équipe commerciale
- Management des comptes clés
- Nouveaux comportements des clients
- Anglais



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Business international - Achat et Vente

Ce parcours s'adresse à des professionnels aptes à occuper des postes de cadres intermédiaires amenés à contribuer au développement d'affaires et au commerce à l'international.



Objectifs & compétences visés

- Formuler une stratégie de commerce à l'international : évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation
- Piloter les opérations à l'international : achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers
- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale



Programme

- Stratégie achats
- Approvisionnement
- Logistique et supply chain
- Comptabilité, finance et droit des affaires
- Pilotage de projet et techniques de vente
- Environnement économique international
- Sélection de marchés internationaux
- Communication commerciale en français et en anglais
- Management interculturel
- Marketing et comportements du consommateur



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

DIPLÔME UNIVERSITAIRE

Contentieux international des affaires

Ce DU vise à donner une formation synthétique et pratique permettant d'anticiper et de traiter les litiges internationaux qui relèvent de la vie des affaires. Il vise les métiers d'avocat généraliste ou d'affaires, apte à travailler sur des dossiers internationaux, juriste d'entreprise ou dans un établissement bancaire ou financier, consultant, magistrat, etc.



Objectifs & compétences visés

- Connaître le règlement du conflit de lois devant un juge étatique
- Connaître les règles de compétence internationale et les maîtriser par des accords appropriés
- Déetecter et gérer les conflits de procédures
- Connaître les règles de la procédure arbitrale
- Déterminer le droit applicable par un tribunal arbitral
- Mesurer l'intérêt et les limites des procédures simplifiées européennes
- Savoir réagir en cas de faillite internationale
- Connaître les régimes de protection et l'arbitrage des investissements



Programme

- Contentieux intra- & extra-européen: compétence
- Arbitrage international : compétence arbitrale
- Contentieux intra- & extra-européen : exécution
- Arbitrage international : contrôle des sentences
- Protection des investissements
- Arbitrage international : contôle étatique des sentences
- Protection des investissements



Disponible en

- Formation continue

DIPLOÔME UNIVERSITAIRE

International business and administration management (DUETI)

Ce diplôme s'inscrit dans un contexte où les échanges internationaux deviennent prépondérants. Les diplômés peuvent exercer au sein d'entreprises ouvertes à l'international, des filiales à l'étranger d'entreprises françaises, des filiales d'entreprises étrangères installées en France, ou des multinationales.



Objectifs & compétences visés

- S'adapter à des univers internationaux
- Connaître le monde contemporain : enjeux et implications sur l'entreprise
- Connaître le développement de l'international dans le monde de l'entreprise
- Développer de l'ouverture d'esprit et prendre conscience des diversités culturelles et de l'importance d'en tenir compte dans les échanges internationaux
- Améliorer le niveau d'anglais dans une situation d'immersion importante
- Développer des connaissances dans la langue étrangère (anglais) mais aussi des compétences de communication et de travail en équipe dans cette langue



Programme

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Découverte de l'environnement culturel et professionnel • Économie et politique internationales • Strategic management • E-business • Management interculturel • Anglais de communication • Français langue étrangère (pour public non francophone) | <ul style="list-style-type: none"> • Marketing et management • Gestion et finance • Informatique et communication • Actions sociales et culturelles • Science et industrie • Méthodologie |
|---|---|



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

DIPLÔME UNIVERSITAIRE

LLM Contentieux international des affaires approfondies

Cette formation permet de se spécialiser dans la pratique du contentieux international des affaires. Elle vise les métiers d'avocat d'affaires, avec spécialisation dans le contentieux international et l'arbitrage, juriste dans une grande entreprise ou dans un établissement bancaire ou financier, consultant, magistrat, etc.



Objectifs & compétences visés

- Maîtriser les règles et principes fondamentaux des conflits de juridictions et de l'arbitrage international
- Développer ses compétences pratiques d'analyse, de stratégie et de communication orale et écrite dans un contexte professionnel international (stage possible)
- Approfondir la réflexion par des conférences d'actualité et de droit comparé (mémoire de recherche possible)



Programme

- Contentieux intra- & extra-européen: compétence
- Arbitrage international : compétence arbitrale
- Contentieux intra- & extra-européen : exécution
- Arbitrage international : contrôle des sentences
- Protection des investissements
- Case study in arbitration english for lawyers
- Sessions d'actualité et exercices d'approfondissement
- Participation à un concours de plaidoirie



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience



LICENCE

Commerce International

Le parcours Commerce International vise à former des personnels opérationnels dans un monde ouvert à l'international.



Objectifs & compétences visés

- Décrypter les stratégies et besoins de différents partenaires
- Diagnostiquer les possibilités de développement international
- Définir un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Appliquer une législation commerciale internationale
- Prospecter des marchés et déployer des produits à l'étranger et localement
- Préparer, conseiller, et évaluer les décisions d'une entité économique
- Sélectionner les fournisseurs, importateurs, exportateurs, revendeurs et distributeurs
- Réaliser des études de marché à l'international
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Adapter ses techniques de négociation à des contextes culturels diversifiés
- Communiquer dans plusieurs langues à l'écrit comme à l'oral en utilisant les NTIC



Programme

- Échanges internationaux
- Économie et mondialisation
- Méthodologie et langage bilingue
- Développement personnel
- Culture et société
- Droit
- Management
- Commerce international
- Law and communication
- Anglais de communication
- Spécialisation CI
- Option métier commerce international du monde Europe
- Option métier commerce international du monde des Amériques
- Option métier commerce international du monde Chinois
- Environnement international



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE

Europe

À une époque de profondes mutations sur le continent européen, les personnes engagées dans ce parcours sont destinées à devenir les acteurs de l'innovation dans cet espace mondial. Cette licence vise les métiers dans les secteurs du management des entreprises et du commerce international dans un monde globalisé.



Objectifs & compétences visés

- Décrypter les stratégies et besoins de différents partenaires
- Piloter des processus entrepreneuriaux à l'étranger
- Analyser un problème selon une approche multiculturelle
- Définir un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Appliquer une législation commerciale internationale
- Prospecter des marchés et déployer des produits à l'étranger et localement
- Mettre en œuvre une politique marketing
- Suivre et gérer un portefeuille clients
- Exploiter ou produire des enquêtes et des études
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Adapter ses techniques de négociation à des contextes culturels diversifiés
- Communiquer dans plusieurs langues à l'écrit comme à l'oral en utilisant les NTIC



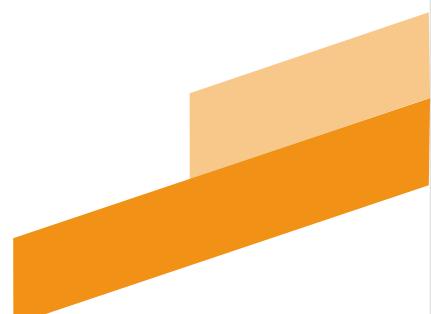
Programme

- Management
- Law and communication
- Firm management
- Option métier Commerce international Europe (bilingual)
- Option métier Commerce international Europe (trilingual)
- International environment



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience



LICENCE

Amérique du Nord

Dans un monde socio-économique en perpétuel changement, les firmes s'ouvrent de plus en plus à l'international et s'inspirent des modèles nord-américains. Ainsi, ce parcours offre une formation permettant de développer les compétences théoriques et pratiques nécessaires à leur adaptation dans cet environnement de plus en plus incertain. Il vise les métiers du management international des entreprises opérant dans un environnement de globalisation.



Objectifs & compétences visés

- Comprendre les problématiques managériales sous une approche multiculturelle
- Penser et piloter une stratégie d'internationalisation des firmes
- Décrypter les pratiques des entreprises sous l'angle de l'éthique des affaires
- Analyser le comportement du consommateur et mettre en œuvre une politique marketing adéquate
- Réfléchir sur l'impact de l'intelligence artificielle sur le devenir du business model des entreprises
- Définir un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Appliquer une législation commerciale internationale
- Prospecter des marchés et déployer des produits à l'étranger et localement
- Adapter les techniques de négociation à des contextes culturels diversifiés
- Communiquer efficacement dans la langue et avec le langage adapté au contexte culturel



Programme

- Management
- Law and communication
- Firm management
- Option métier Commerce international Amérique du nord (bilingual)
- Option métier Commerce international Amérique du nord (trilingual)
- International environment



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience



LICENCE

Amérique latine

Ce parcours forme des acteurs de l'innovation dans un monde globalisé, au sein d'une région en plein essor avec des acteurs économiques majeurs comme le Mexique ou le Brésil. Il vise les métiers d'assistant en contrôle de gestion, gestion des ressources humaines, marketing-vente, ainsi que de chargé d'études marketing et développement RH, dans les secteurs de la finance, de l'assurance, du commerce et du tourisme.



Objectifs & compétences visés

- Décrypter les stratégies et besoins de différents partenaires
- Piloter des processus entrepreneuriaux à l'étranger
- Analyser un problème selon une approche multiculturelle
- Définir un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Appliquer une législation commerciale internationale
- Prospecter des marchés et déployer des produits à l'étranger et localement
- Mettre en œuvre une politique marketing
- Suivre et gérer un portefeuille clients
- Exploiter ou produire des enquêtes et des études
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Adapter ses techniques de négociation à des contextes culturels diversifiés
- Communiquer dans plusieurs langues à l'écrit comme à l'oral en utilisant les NTIC



Programme

- Management
- Law and communication
- Firm management
- Option métier Commerce international Amérique latine (bilingual)
- Option métier Commerce international Amérique latine (trilingual)
- International environment



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE

Shanghai

Dans un monde en mutation économique, politique et sociale, où l'Asie est devenue l'un des principaux moteurs de l'économie mondiale, ce parcours a pour vocation de permettre d'acquérir l'excellence en termes de connaissances, notamment linguistiques (mandarin niveau débutant ou avancé). Il vise les métiers d'assistant en contrôle de gestion, gestion des ressources humaines, marketing-vente, ainsi que chargé d'études marketing, dans les secteurs de la finance, du commerce et du tourisme.



Objectifs & compétences visés

- Décrypter les stratégies et besoins de différents partenaires
- Piloter des processus entrepreneuriaux à l'étranger
- Analyser un problème selon une approche multiculturelle
- Définir un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Appliquer une législation commerciale internationale
- Prospecter des marchés et déployer des produits à l'étranger et localement
- Mettre en œuvre une politique marketing
- Suivre et gérer un portefeuille clients
- Exploiter ou produire des enquêtes et des études
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Adapter ses techniques de négociation à des contextes culturels diversifiés
- Communiquer dans plusieurs langues à l'écrit comme à l'oral en utilisant les NTIC



Programme

- Management
- Law and communication
- Firm management
- Option métier Commerce international Chine (bilingual)
- Option métier Commerce international Chine (trilingual)
- International environment
- Firm management



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE

Anglais - espagnol

Cette licence forme des assistants trilingues du commerce international dans les domaines de l'import-export et de la logistique internationale.



Objectifs & compétences visés

- Comprendre et produire à l'oral et à l'écrit toute forme de discours (rapport, correspondance, information, essai, production littéraire ...) en français, anglais et espagnol
- Analyser des discours en français, anglais et espagnol
- Maîtriser les communications du quotidien dans la langue étrangère optionnelle
- Analyser les productions des aires linguistiques anglophone et hispanophone dans une perspective comparatiste
- Formuler à l'écrit et à l'oral des analyses, synthèses et traductions écrites, de la langue étudiée vers la langue maternelle ou réciproquement
- Acquérir des connaissances en droit, économie internationale, comptabilité, gestion et finances internationales, informatique, procédures douanières, marketing
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives



Programme

- Grammaire anglaise
- Grammaire espagnole
- Compréhension écrite et orale en anglais et en espagnol
- Expression écrite et orale en anglais et en espagnol
- Civilisation et culture commerciale anglaise
- Civilisation et culture commerciale espagnole
- Initiation à une 3ème langue étrangère
- Anglais et espagnol des affaires et de la négociation

- Commerce international
- Communication
- Droit
- Analyse financière
- Marketing
- Économie internationale
- Union européenne
- Politiques économiques
- Transport et logistique
- Comptabilité



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE

Anglais - allemand

Cette licence forme des assistants trilingues du commerce international dans les domaines de l'import-export et de la logistique internationale.



Objectifs & compétences visés

- Comprendre et produire à l'oral et à l'écrit toute forme de discours (rapport, correspondance, information, essai, production littéraire ...) en français, anglais et allemand
- Analyser des discours en français, anglais et allemand
- Maîtriser les communications du quotidien dans la langue étrangère optionnelle
- Analyser les productions des aires anglophones et germanophones dans une perspective comparatiste
- Formuler à l'écrit et à l'oral des analyses, synthèses et traductions écrites, de la langue étudiée vers la langue maternelle ou réciproquement
- Acquérir des connaissances en droit, économie internationale, comptabilité, gestion et finances internationales, informatique, procédures douanières, marketing
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Grammaire anglaise • Grammaire allemande • Compréhension écrite et orale en anglais et en allemand • Expression écrite et orale en anglais et en allemand • Compréhension écrite et orale en anglais et en allemand • Expression écrite et orale en anglais et en allemand • Civilisation et culture anglaise • Civilisation et culture allemande • Initiation à une troisième langue étrangère | <ul style="list-style-type: none"> • Anglais et allemand des affaires et de la négociation • Commerce international • Communication • Droit • Analyse financière • Marketing • Économie internationale • Union européenne • Politiques économiques • Transport et logistique • Comptabilité |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

Commercialisation des produits et services industriels

Ce parcours forme des technico-commerciaux capables de gérer toutes les étapes d'une vente en B to B dans le commerce industriel : recherche de clientèle, suivi d'un cahier des charges, devis, négociation, signature et suivi d'un contrat.



Objectifs & compétences visés

- Exercer la fonction de technico-commercial
- Analyser l'environnement de l'entreprise
- Développer les ventes, prospection et fidéliser
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale
- Piloter son action commerciale
- Communiquer et s'organiser dans un contexte professionnel
- Résoudre une problématique de l'entreprise d'accueil



Programme

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Comptabilité et gestion budgétaire • Droit • Connaissance des marchés • Économie industrielle • Qualité : normes et certification • Achat et logistique industriels • Gestion des activités à l'international • Négociation et techniques de vente • Marketing industriel opérationnel | <ul style="list-style-type: none"> • Distribution et nouvelles technologies • Organisation et gestion commerciale • Veille environnementale et analyse des données • Expression écrite et orale professionnelle • NTIC et traitement informatique des données • Culture générale • Anglais des affaires |
|--|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Commercial export et e-commerce cross bordering

Ce parcours s'adresse à des professionnels de l'exportation commerciale et de l'e-commerce à l'international tels que des assistants responsables des ventes, achats, approvisionnement, marketing international, clientèle ou encore directeurs adjoints d'agence.



Objectifs & compétences visés

- Gérer des opérations en lien avec l'administration des ventes et des achats
- Gérer de la documentation commerciale et des sites web en langue étrangère
- Réaliser des études de marché étrangers
- Sélectionner les marchés étrangers (vente et approvisionnement)
- Choisir, préparer, participer et suivre les manifestations commerciales internationales
- Maîtriser la chaîne documentaire du commerce international
- Choisir et gérer les relations avec les prestataires internationaux
- Réaliser des stratégies de développement export en e-commerce



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Cross-border et e-commerce • Stratégies d'export e-commerce • Global Chain Management • Anglais des affaires • Espagnol, chinois • L'entreprise dans une économie globalisée • Management international de l'entreprise • Marketing international (bases du marketing, marketing international, marketing du luxe, bases en e-marketing à l'international) | <ul style="list-style-type: none"> • Négociation interculturelle • Management de la logistique internationale • Gestion des opérations douanières • Techniques de commerce international • E-commerce et logistique internationale • Approche des marchés à l'international (Market intelligence, stratégie de développement à l'international) • Droit international |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Coordonnateur de flux internationaux et gestion douanière

Ce parcours forme des professionnels chargés de coordonner les différentes étapes du processus d'import-export et d'en assurer la conformité aux réglementations douanières.



Objectifs & compétences visés

- Maîtriser les réglementations douanières internationales et nationales, les procédures et les documents douaniers
- Optimiser les processus de dédouanement
- Gérer l'ensemble des opérations douanières de l'entreprise conformément au niveau « maîtrise » du cahier des charges de la DGDDI en matière de compétence professionnelle OEA
- Sélectionner les marchés étrangers (vente et approvisionnement)
- Gérer des opérations en lien avec l'administration des ventes et des achats, gérer de la documentation commerciale et des sites web en langue étrangère
- Réaliser des études de marché étrangers
- Choisir, préparer, participer et suivre les manifestations commerciales internationales
- Maîtriser la chaîne documentaire du commerce international



Programme

- Techniques douanières
- Global chain management
- E-commerce et logistique internationale
- L'entreprise dans une économie globalisée
- Management international de l'entreprise
- Approche des marchés à l'international
(Market Intelligence, Stratégie de développement à l'international)
- Marketing international (bases du marketing, marketing international, marketing du luxe, bases en e-marketing à l'international)
- Négociation interculturelle
- Management de la logistique internationale
- Gestion des opérations douanières
- Techniques de commerce international
- Anglais / chinois
- Chinois, espagnol
- Coordination de flux
- Droit international
- Anglais des affaires



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Gestionnaire de flux internationaux, administration des ventes et achats à l'international

Ce parcours forme des spécialistes des opérations de transport, de logistique, et de formalités douanières à l'international.



Objectifs & compétences visés

- Gérer des opérations en lien avec l'administration des ventes et des achats, gérer de la documentation commerciale et des sites web en langue étrangère
- Réaliser des études de marché étrangers
- Sélectionner les marchés étrangers (vente et approvisionnement)
- Gérer les relations avec les filiales ou la société-mère à l'étranger
- Choisir, préparer, participer et suivre les manifestations commerciales internationales
- Maîtriser la chaîne documentaire du commerce international
- Choisir et gérer les relations avec les prestataires internationaux
- Maîtriser les réglementations douanières internationales et nationales, les procédures et les documents douaniers



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Techniques approfondies du CI • Global chain management • E-commerce et logistique internationale • Approche des marchés à l'international
(market intelligence, stratégie de développement à l'international) • Marketing international (bases du marketing, marketing international, marketing du luxe, bases en e-marketing à l'international) • Coordination de flux | <ul style="list-style-type: none"> • Négociation interculturelle • L'entreprise dans une économie globalisée • Management international de l'entreprise • Management de la logistique internationale • Techniques de commerce international • Droit international • Anglais des affaires • Chinois |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DE L'ÉLECTRICITÉ ET DE L'ÉNERGIE

Chargé d'affaires en contrôle électrique

Ce parcours forme des collaborateurs capables de réaliser des missions de vérifications périodiques des installations électriques, de réponse aux appels d'offres ou de suivi de chantier en respect avec la réglementation électrique.



Objectifs & compétences visés

- Concevoir ou lire des schémas
- Réaliser une note de calcul et/ou des schémas
- Contrôler les installations électriques en phases conception et exécution des travaux
- Contrôler des équipements liés à l'électricité (incendie...)
- Réaliser des diagnostics électriques d'ouvrages et d'équipements
- Apporter son sens du service au client et développer son relationnel
- Faire de la veille réglementaire
- Manager une équipe de 3 à 5 personnes



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Anglais technique • Offre et développement client • Management d'équipe • Droit des contrats, des assurances et de la responsabilité • Méthodologie de gestion de projet • Génie électrique : prévention des risques • Génie civil, matériaux et plans • Vérification réglementaire dans le cadre du code du travail | <ul style="list-style-type: none"> • Prévention des brûlures et incendie d'origine électrique • Chargé d'affaires • Prévention des explosions d'origine électrique • Établissement recevant du public et immeuble de grande hauteur • Thermographie • Devis et chiffrage • Qualité de l'énergie • Courant faible |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU BTP : BÂTIMENT ET CONSTRUCTION

Chargé d'affaires en bâtiment

Ce parcours forme des cadres intermédiaires tels que : conducteurs de travaux, techniciens en bureaux d'études, chargés d'affaires, techniciens vérificateurs, chargés d'affaires en contrôle et audit bâtiment.



Objectifs & compétences visés

- Contrôler la solidité des structures en phases conception et exécution des travaux
- Contrôler certains équipements (incendie, thermique, acoustique)
- Réaliser des diagnostics d'ouvrages et d'équipements
- Apporter son sens du service au client et développer son relationnel
- Faire de la veille et de la recherche réglementaire (DTU, réglementations handicapés, code du travail...)
- Conseiller les maîtres d'ouvrage publics et privés



Programme

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Anglais technique • Gestion de chantier • Management d'équipe • Droit des contrats, des assurances et de la responsabilité • Méthodologie de gestion de projet • Bâtiment : prévention des risques sur les chantiers • Contrôle technique construction • Outils de calcul informatisés • Désordres des constructions | <ul style="list-style-type: none"> • Mécanique des structures • Calcul structures : bois et métal. • Géotechnique • Fondations spéciales dont urbaines • Seconde œuvre - enveloppe du bâtiment • Seconde œuvre - revêtement intérieurs, équipements • Acoustique méthode d'examen simplifiée • Thermique du bâtiment • Normes accessibilité pour handicapés • Sécurité Incendie |
|--|---|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

Transaction et commercialisation de biens immobiliers

Ce parcours vise les métiers de transaction et commercialisation, d'administration de biens et syndic de copropriété, de promotion construction, de gestion de patrimoine et d'expertise immobilière.



Objectifs & compétences visés

- Maîtriser les techniques de marketing pour promouvoir les biens immobiliers et attirer les clients
- Créer une agence immobilière ou un cabinet d'administration de biens ou de syndic de copropriété
- Connaitre et maîtriser l'environnement juridique et économique
- Manager la commercialisation et les transactions immobilières
- Connaitre la gestion immobilière
- Manager les transactions immobilières
- Monter des opérations de promotion, de construction immobilière



Programme

- Mise à niveau en droit
- Marché de l'immobilier et réglementation
- Droit de l'urbanisme et de la construction
- Droit de la propriété, SCI
- Droit de la copropriété
- Fiscalité immobilière
- Financements
- Marketing appliquée et communication
- E-commerce immobilier et multimédia
- Techniques de négociation
- Management commercial
- Évaluation, expertise
- Anglais des affaires immobilières
- Législation et rédaction des baux
- Gestion locative
- Gestion comptable et financière
- Gestion de patrimoine
- Pathologie des bâtiments, notions d'architecture, diagnostics
- Montage d'opérations de promotion, construction



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Commerce électronique

Ce parcours forme des professionnels capables de comprendre des enjeux et des problématiques du e-business et d'utiliser les technologies des systèmes d'information dans les pratiques de commercialisation et d'intégrer les pratiques du e-commerce, marketing digital, m-commerce, cyber-sécurité, réseaux sociaux dans la stratégie générale de l'entreprise.



Objectifs & compétences visés

- Maîtriser les techniques et déployer les solutions pour effectuer de la vente en ligne
- Exploiter les principes de la vente en ligne sur différents marchés : B to B, B to C
- Concevoir, mettre en œuvre, gérer et sécuriser des applications du e-commerce incluant les services de paiement et la gestion du back-office
- Adapter les outils du marketing classique au commerce électronique
- Maîtriser les principaux leviers de la publicité en ligne (e-CRM, e-marketing, e-merchandising)
- Concevoir et mettre en place des sites de commerce électronique
- Sécuriser des sites, des données et des paiements
- Appliquer les principales normes et les contraintes législatives et fiscales relatives à la vente en ligne
- Intégrer les pratiques de e-business, e-banking, e-commerce, m-commerce et les réseaux sociaux dans la stratégie générale de l'entreprise



Programme

- Globalisation et management des organisations
- Droit des affaires
- Environnement international
- Technologies innovantes
- Cyber-sécurité ou réseaux sociaux
- Environnement international & innovation
- Management de projets
- Marchés internationaux
- Management 2.0
- E-Business



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Commerce international et le monde européen

Ce parcours permet de développer une maîtrise des pratiques commerciales et stratégiques de la zone Europe. Il s'adresse à des cadres et des dirigeants en charge d'une analyse approfondie de la zone Europe dans sa globalité et dans ses spécificités (juridiques, fiscales, culturelles...).



Objectifs & compétences visés

- Réaliser un diagnostic des atouts d'une entreprise et des possibilités de déploiement de l'activité à l'international
- Décider et/ou préconiser des choix stratégiques de développement à l'international
- Maîtriser les techniques de négociation internationale
- Évaluer les risques d'un marché et déterminer l'intérêt potentiel d'une zone géographique pour l'entreprise
- Élaborer, mettre en œuvre et gérer une politique export
- Maîtriser la législation internationale et les mécanismes de règlement de litiges dans un contexte international
- Mener une réflexion globale sur l'activité de l'entreprise placée dans un contexte international



Programme

- Globalization
- International management
- Geopolitics & geostrategy
- Techniques contractuelles
- Web Marketing
- Big data analysis
- Sustainable économies
- Droit de l'entreprise
- Supply chain management
- International financial management

Option germanique :

- Deutschland im Wandel
- Sozioökonomisches Umfeld der deutschsprachigen

Option hispanique :

- Actividades de consultoría
- Contexto y relaciones de la empresa hispana
- Entorno socio-económico del mundo hispano



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Commerce international et le monde chinois

Ce parcours s'adresse à des cadres et des dirigeants en charge de gérer et d'anticiper les risques financiers, juridiques et commerciaux inhérents aux activités développées dans l'espace économique chinois.



Objectifs & compétences visés

- Réaliser un diagnostic des atouts d'une entreprise et des possibilités de déploiement de l'activité à l'international
- Décider et/ou préconiser des choix stratégiques de développement à l'international
- Maîtriser les techniques de négociation internationale
- Évaluer les risques d'un marché et déterminer l'intérêt potentiel d'une zone géographique pour l'entreprise
- Élaborer, mettre en œuvre et gérer une politique export
- Maîtriser la législation internationale et les mécanismes de règlement de litiges dans un contexte international
- Mener une réflexion globale sur l'activité de l'entreprise placée dans un contexte international



Programme

- Globalization
- International management
- Geopolitics & geostrategy
- Techniques contractuelles
- Sustainable economies
- Droit de l'entreprise
- Supply chain management
- International financial management
- Entreprises chinoises et nouvelles technologies commerciales
- Management des entreprises et cultures chinoise en mandarin
- Les marchés internationaux innovants France/Chine en mandarin
- Éthique et management en Chine



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

Commerce international et le monde Amérique du Nord

Ce programme dynamique présente les dernières avancées en matière de recherche dans le management international et des tendances managériales en Amérique du Nord. Il s'adresse à des cadres et des dirigeants en charge de gérer et d'anticiper les risques financiers, juridiques et commerciaux inhérents aux activités développées en Amérique du Nord.



Objectifs & compétences visés

- Réaliser un diagnostic des atouts d'une entreprise et des possibilités de déploiement de l'activité en rapport avec les spécificités de l'Amérique du Nord
- Décider et/ou préconiser des choix stratégiques de développement à l'international
- Maîtriser les techniques de négociation régionales
- Élaborer, mettre en œuvre et gérer une politique import/export
- Maîtriser les législations régionales de l'Amérique du Nord et les mécanismes de règlement de litiges
- Mener une réflexion globale sur l'activité de l'entreprise placée dans un contexte international
- Prendre des décisions dans un environnement multiculturel



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Globalization • Geostrategy • Legal engineering of international trade • Sustainable economies • Web marketing • Big data analytics • International projects financing • International business • Development Financing • International Projects Management • Marketing Research for Innovation | <ul style="list-style-type: none"> • Leadership and intercultural management • North american business models (bilingual) • North american organization and business development • CRM (Customer Relationship Management) and social networking • Spanish / German • Business game |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Commerce international et le monde Amérique latine

Ce parcours s'adresse à des cadres et des dirigeants en charge de gérer et d'anticiper les risques financiers, juridiques et commerciaux inhérents aux activités développées en Amérique latine dans les espaces hispanophones et lusophones.



Objectifs & compétences visés

- Réaliser un diagnostic des atouts d'une entreprise et des possibilités de déploiement de l'activité en rapport avec les spécificités de l'Amérique latine
- Décider et/ou préconiser des choix stratégiques de développement à l'international
- Maîtriser les techniques de négociation régionales
- Élaborer, mettre en œuvre et gérer une politique import/export
- Maîtriser les législations régionales de l'Amérique latine et les mécanismes de règlement de litiges
- Mener une réflexion globale sur l'activité de l'entreprise placée dans un contexte international



Programme

- Globalization
- International management
- Geopolitics & geostrategy
- Techniques contractuelles
- Web Marketing
- Big data analysis
- Sustainable economies
- Droit de l'entreprise
- Supply chain management
- International financial management

Option Brésil :

- Societa impact
- Contexto economico e social do mundo brasileiro

Option hispanoamericano :

- Actividades de consultoria
- Contexto y relaciones de la empresa hispana
- Entorno socio-econÓmico del mundo hispano



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience



Logistiques et achats internationaux

Ce Master forme des spécialistes des fonctions achat (acheteur famille, acheteur international, acheteur projet, etc.) et logistique (responsable logistique, supply chain manager, chef de projet déploiement international).



Objectifs & compétences visés

- Concevoir des politiques optimales d'approvisionnement et de distribution des biens et des services
- Organiser et coordonner les flux de biens, de services et d'informations intra et inter-organisationnels
- Piloter les processus clés d'une chaîne logistique, optimiser la gestion des réseaux partenaires de l'entreprise en fonction des objectifs de qualité-coût-délai et animer des équipes internes dans une logique de transversalité
- Participer à la définition d'une politique d'achat à l'international et mettre en œuvre les moyens et les procédures nécessaires à son déploiement opérationnel
- Structurer, planifier et suivre les différentes phases d'une procédure d'achat en optimisant le rapport qualité-coût-service
- Évaluer la fiabilité des fournisseurs et des sous-traitants, rédiger des cahiers des charges, établir des contrats d'achats et suivre leur bonne exécution
- Développer des techniques de prospection et de négociation pour maximiser le couple produit-service et repérer les évolutions techniques ou les opportunités commerciales



Programme

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Pilotage de l'action et conduite du changement • Contrôle de gestion et analyse financière • Corporate social responsibility • Management de la qualité • Marchés internationaux et gestion des risques • Stratégies internationales des firmes • Gestion de la distribution physique • Logistique internationale | <ul style="list-style-type: none"> • Supply chain management • Intercultural and lean management • Achats internationaux • Achats publics • Achats responsables • Gestion de la relation fournisseurs • International Purchasing • Droit des contrats • Management d'équipe |
|--|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Globalization et and international trade

Ce programme s'adresse à des professionnels en charge d'analyser les tendances des marchés globalisés dans des structures internationales.



Objectifs & compétences visés

- Réaliser un diagnostic des atouts d'une entreprise et des possibilités de déploiement de l'activité à l'international
- Décider et/ou préconiser des choix stratégiques de développement à l'international
- Maîtriser les techniques de négociation internationale
- Évaluer les risques d'un marché et déterminer l'intérêt potentiel d'une zone géographique pour l'entreprise
- Élaborer, mettre en œuvre et gérer une politique export
- Maîtriser la législation internationale et les mécanismes de règlement de litiges dans un contexte international
- Mener une réflexion globale sur l'activité de l'entreprise placée dans un contexte international



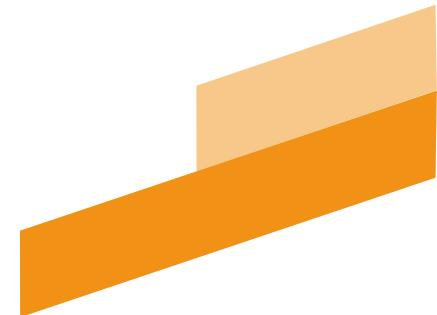
Programme

- Globalization
- Digital business law
- Sustainable economies
- Geopolitics and geostrategy
- Supply chain management
- Web marketing
- Big data analytics
- International strategy and corporate management
- International financial management
- International digital marketing
- Global digital transformation
- International currencies ans exchange rate
- Consulting activities
- Socio-economic environnement



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience



Ingénieurs d'affaires

Ce parcours forme des commerciaux à haut potentiel capables de s'adapter à des situations nouvelles et susceptibles de travailler à l'étranger. Il s'adresse autant à des personnes ayant déjà une formation commerciale ou managériale, qu'à ceux venant de cursus scientifiques ou techniques.



Objectifs & compétences visés

- Maîtriser la négociation de solutions d'affaires avec trois volets distincts : la vente de solutions d'affaires, l'achat en milieu industriel et la gestion des comptes-clés
- Assurer la mise en œuvre et le suivi de projets commerciaux complexes
- Participer à la définition de la politique commerciale
- Savoir manager une équipe de vente avec la capacité à présenter des résultats en se servant de différents outils de gestion
- Savoir gérer les interfaces avec les différentes directions de l'entreprise (marketing, stratégie, finance, fabrication)
- Travailler en équipe et en anglais dans une fonction commerciale



Programme

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Harvard change simulation • Marketing B to B • Négociation en entreprise et dialogue social (business game) • Outils d'analyse • Préparer et dynamiser son discours commercial • Comprendre son environnement d'affaires • Analyse de données • Anglais des affaires • Environnement juridique des affaires • Éthique des affaires (en anglais) | <ul style="list-style-type: none"> • Techniques de négociation commerciale • Concevoir et vendre des affaires • Analyse de la performance commerciale • Développement des grands comptes • Solution selling • Supply chain management • Animer les relations d'affaires • Animer la relation client à l'ère du digital • Communication B to B • Gérer les relations fournisseurs • Management d'équipe commerciale • Penser l'interface marketing vente |
|--|---|



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Business development

Ce parcours s'adresse aux fonctions à la croisée du marketing et du commerce telles que : business developer, responsable marketing opérationnel, chef de projet marketing, business analyst, responsable animation réseau commercial, category manager, chargé du trade marketing, etc.



Objectifs & compétences visés

- Piloter la mise en œuvre d'une stratégie marketing et d'une politique commerciale au sein des réseaux commerciaux
- Gérer les enjeux de la vente multicanal
- Animer un réseau commercial
- Manager un projet en mode transverse
- Mesurer et contrôler la performance commerciale
- Concevoir et développer des innovations commerciales



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Fondamentaux de gestion • Environnement juridique des affaires • Éthique des affaires • Comportements humains dans les organisations • Droit des marques et des affaires • Management stratégique en pratique • Pilotage de la performance et contrôle de gestion • RSE et éthique des affaires • Systèmes d'information • Outils / logiciels de gestion (e-learning) • Enjeux contemporains • Études marketing qualitatives et quantitatives • Marketing mix • E-commerce • Gestion de l'interface marketing/vente | <ul style="list-style-type: none"> • Marketing digital et innovation • Marketing du point de vente • Marketing relationnel • Stratégie et expérience client • Politique de produit et prix • Marketing B to B • Vente et management commercial • Business analyst • Conseil en transformation digitale • Management d'équipe et des acteurs de projet • Développement de modèle économique • Techniques de négociation • Management de projet complexe • Logistique • Anglais TOIEC, LV2, LV3 |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

4.

Nos formations selon nos domaines d'expertise

Management Commercial



LICENCE

Green business

Le parcours Green business, vise à former des professionnels capables de comprendre et de mettre en œuvre les principes du développement durable dans le domaine des affaires internationales. Il vise les métiers d'assistant chef de projet RSE, assistant communication responsable, assistant achats juniors, assistant responsable produit environnement, etc.



Objectifs & compétences visés

- Comprendre les enjeux du développement durable
- Définir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale en respectant les critères environnementaux
- Concevoir et mettre en œuvre une démarche RSE
- Anticiper et innover dans un monde en mutation en intégrant les enjeux environnementaux
- Prospecter et concevoir un portefeuille clients éthique
- Assister le management d'une équipe dans une démarche de gestion responsable
- Exploiter ou produire des enquêtes et des études
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Communiquer dans plusieurs langues à l'écrit comme à l'oral en utilisant les NTIC
- Adapter ses techniques de négociation à des contextes culturels diversifiés



Programme

- Concepts fondamentaux de l'économie et du droit
- Civilisation et société
- Sociologie et institutions politiques
- Méthodologie et langage international (bilingue)
- Méthodologie et langage international (trilingue)
- Civilisation, droit et société
- Economics and political institutions
- Methodology and foreign languages (bilingual)
- Methodology and foreign languages (trilingual)
- Études internationales



Disponible en

- Validation des Acquis de l'Expérience

International business

Ce parcours s'adresse à des professionnels destinés à devenir les acteurs de la mondialisation, capables de diriger des projets à dimension internationale. Il prépare aux métiers du management des entreprises et du commerce international dans un monde globalisé.



Objectifs & compétences visés

- Décrypter les stratégies et besoins de différents partenaires
- Piloter des processus entrepreneuriaux à l'étranger
- Analyser un problème selon une approche multiculturelle
- Définir un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Appliquer une législation commerciale internationale
- Prospecter des marchés et déployer des produits à l'étranger et localement
- Mettre en œuvre une politique marketing
- Suivre et gérer un portefeuille clients
- Exploiter ou produire des enquêtes et des études
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Adapter ses techniques de négociation à des contextes culturels diversifiés
- Communiquer dans plusieurs langues à l'écrit comme à l'oral en utilisant les NTIC



Programme

- Management
- Law and communication
- Spécialisation International business
- Option Business development (bilingual)
- Option Business development (trilingual)
- Option négociations internationale management et commerce (bilingual)
- Option négociations internationales management et commerce (trilingual)
- Option Green business (bilingual)
- Option Green business (trilingual)
- International environment



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE ET DISTRIBUTION

Management du point de vente

Cette formation prépare aux métiers de l'encadrement en magasin, en partenariat avec des grandes surfaces spécialisées et des enseignes de restauration. Elle vise les métiers de manager de rayon à responsable-adjoint et directeur de point de vente.



Objectifs & compétences visés

- Maîtriser le compte d'exploitation
- Maîtriser la relation commerciale et de la théâtralisation du point de vente
- Animer, dynamiser ses équipes de vendeurs
- Gérer les interactions avec les clients, établir des stratégies de fidélisation et répondre aux plaintes des clients.
- Utiliser les outils informatiques pour gérer les stocks, les ventes et les commandes
- Connaitre les tendances du marché, les évolutions de la concurrence et les réglementations liées au commerce



Programme

- Gestion comptable et budgétaire
- Contrôle de gestion
- Logistique d'approvisionnement
- Droit de la consommation et de la concurrence
- Informatique
- Gestion de projet
- Connaissance de la distribution et e-commerce
- Merchandising
- Comportement du consommateur
- Vente et relations clients
- Droit de la distribution
- Management des équipes
- Organisation et marketing des enseignes
- Droit social
- Anglais commercial
- Expression et méthodologie



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

Management du rayon distrisup

Cette formation s'adresse à des managers opérationnels en point de vente qui peuvent évoluer vers des postes au sein de directions des enseignes (marketing, achats, logistique, RH) en France ou à l'étranger.



Objectifs & compétences visés

- Manager des équipes et maîtriser des outils de gestion du rayon (merchandising, marketing, contrôle de gestion)
- Acquérir les fondements de la gestion des flux physiques et informationnels
- Récolter et analyser des données chiffrées
- Maîtriser le marketing de la distribution
- Comprendre les mécanismes du choix du point de vente par le client et les déterminants de sa fidélisation
- Maîtriser les outils de pilotage en gestion des ressources humaines afin de savoir et pouvoir gérer une équipe
- Maîtriser les outils de la communication



Programme

- Gestion comptable et financière
- Logistique
- Gestion de l'information
- Droit de la distribution
- Anglais
- Distribution et e-commerce
- Marketing du distributeur
- Techniques commerciales et de négociation
- Merchandising
- Développement personnel et culture
- Gestion et animation d'équipe
- Prise de décision et pilotage
- Droit social
- Jeu d'entreprise



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience



LICENCE PROFESSIONNELLE MANAGEMENT DES PROCESSUS LOGISTIQUES

Responsable d'exploitation

Cette licence forme des responsables d'exploitation dans les domaines du transport et de la logistique chargés de la gestion de toute la partie opérationnelle d'une entreprise de transport et/ou d'une plateforme logistique.



Objectifs & compétences visés

- Optimiser la gestion d'une exploitation
- Utiliser les moyens mis à disposition pour optimiser la rentabilité
- Savoir utiliser les capacités de veille informatique
- Coordonner l'activité de diverses fonctions dans l'entreprise
- Gérer les interfaces entre les partenaires internes et externes à l'entreprise
- Diriger des équipes
- Anticiper les situations imprévues et gérer l'urgence
- Prendre des décisions



Programme

- Mathématiques
- Comptabilité
- Économie générale
- Terminologie transport-logistique en anglais
- Terminologie transport-logistique en allemand/espagnol
- Introduction au transport-logistique
- Règlementation nationale, européenne et internationale
- La sécurité : répercussions dans le secteur transport-logistique
- Données de l'exploitation
- La manutention
- Le stockage physique
- Le management des équipes
- Conduite et gestion des projets
- Contrôle et analyse des coûts/maîtrise des outils
- Calcul de la rentabilité de l'exploitation
- Qualité de service et application des NTIC



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Coordonnateur de flux internationaux et gestion douanière

Ce parcours s'adresse à des professionnels chargés de coordonner les différentes étapes du processus d'import-export et d'en assurer la conformité aux réglementations douanières.



Objectifs & compétences visés

- Maîtriser les réglementations douanières internationales et nationales, les procédures et les documents douaniers
- Optimiser les processus de dédouanement
- Gérer l'ensemble des opérations douanières de l'entreprise conformément au niveau « maîtrise » du cahier des charges de la DGDDI en matière de compétence professionnelle OEA
- Sélectionner les marchés étrangers (vente et approvisionnement)
- Gérer des opérations en lien avec l'administration des ventes et des achats, gérer de la documentation commerciale et des sites web en langue étrangère
- Réaliser des études de marché étrangers
- Choisir, préparer, participer et suivre les manifestations commerciales internationales
- Maîtriser la chaîne documentaire du commerce international



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Techniques douanières • Global chain management • Coordination de flux • Anglais / chinois • L'entreprise dans une économie globalisée • Management international de l'entreprise • Marketing international (bases en marketing, marketing international, marketing du luxe, bases en e-marketing à l'international) • Anglais des affaires • Négociation interculturelle | <ul style="list-style-type: none"> • Approche des marchés à l'international (market intelligence, stratégie de développement à l'international) • Management de la logistique internationale • Gestion des opérations douanières • Techniques de commerce international • E-commerce et logistique internationale • Chinois, espagnol • Droit international |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Gestionnaire de flux internationaux, administration des ventes et achats à l'international

Ce parcours forme des spécialistes des opérations de transport, de logistique, et de formalités douanières à l'international.



Objectifs & compétences visés

- Gérer des opérations en lien avec l'administration des ventes et des achats, gérer de la documentation commerciale et des sites web en langue étrangère
- Réaliser des études de marché étrangers
- Sélectionner les marchés étrangers (vente et approvisionnement)
- Gérer les relations avec les filiales ou la société-mère à l'étranger
- Choisir, préparer, participer et suivre les manifestations commerciales internationales
- Maîtriser la chaîne documentaire du commerce international
- Choisir et gérer les relations avec les prestataires internationaux
- Maîtriser les réglementations douanières internationales et nationales, les procédures et les documents douaniers



Programme

- Techniques approfondies du CI
- Global chain management
- Coordination de flux
- L'entreprise dans une économie globalisée
- Management international de l'entreprise
- E-commerce et logistique internationale
- Approche des marchés à l'international (market intelligence, stratégie de développement à l'international)
- Techniques de commerce international

- Marketing international (bases du marketing, marketing international, marketing du luxe, bases en e-marketing à l'international)
- Négociation interculturelle
- Management de la logistique internationale
- Droit international
- Anglais des affaires
- Chinois



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

Contrats commerciaux

Ce parcours a pour objectif d'offrir aux professionnels des connaissances approfondies et un savoir-faire pratique et opérationnel en droit interne et international des affaires.



Objectifs & compétences visés

- Informer et conseiller les entreprises en matière de droit des affaires en général (contrats commerciaux, contrats internationaux, pratiques restrictives de concurrence, concentrations, ententes, etc.)
- Informer, conseiller et assister les entreprises dans le déroulement des procédures judiciaires et arbitrales
- Participer au financement des opérations commerciales des entreprises
- Représenter l'entreprise à l'occasion des contentieux devant l'autorité de la concurrence, la commission européenne, etc.
- Collaborer à la rédaction, la négociation et le suivi de l'ensemble des contrats commerciaux



Programme

- Droit approfondi des contrats
- Techniques contractuelles
- Droit international privé des contrats
- Droit et pratiques restrictives de concurrence
- Réglementation des méthodes commerciales
- Droit des sûretés et des garanties du crédit
- Droit des contrats bancaires et des opérations de crédit
- Droit contractuel appliqué aux sociétés
- Droit des contrats de distribution
- Droit du commerce électronique
- Droit du commerce international
- Modes contractuels de règlement des litiges et procédure commerciale
- Atelier pratique / étude de cas
- Anglais



Disponible en

- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Droit de la régulation et des contrats publics

Ce Master prépare aux métiers d'avocat, juge ou juriste au sein de structures publiques (collectivités territoriales), parapubliques ou privées.



Objectifs & compétences visés

- Maîtriser la passation des contrats publics (marchés publics, concessions, partenariats, marchés sectoriels), non seulement pour les marchés usuels mais aussi dans des champs sectoriels (énergie, transport...)
- Maîtriser les processus et les techniques juridiques dans les marchés régulés
- Appliquer les savoirs et savoir-faire juridiques dans les champs du droit public en collectivité (urbanisme, contentieux environnemental, aménagement)



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Droit public économique • Contentieux constitutionnel • Histoire des idées politiques jusqu'à la Révolution • Système juridique de l'Union européenne • Méthodologie des épreuves juridiques de concours administratifs • Droit des collectivités • Droit de la concurrence • Nationalité et condition des étrangers • Droit administratif des biens • Droit international approfondi • Droit de la fonction publique | <ul style="list-style-type: none"> • Droit de l'environnement • Droit des contrats publics • Droit de l'urbanisme • Droit des collectivités territoriales • Théorie et typologie des contrats • Droit européen des contrats publics • Principes du droit économique et de la régulation • Pratique et passation des marchés publics • Marchés publics sectoriels • Contentieux contractuels • Urbanisme |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Droit des contentieux et de l'exécution

Cette formation permet de maîtriser la polyvalence des exigences techniques de la pratique judiciaire et d'anticiper les difficultés.



Objectifs & compétences visés

- Acquérir les compétences théoriques et pratiques permettant de rédiger tous les actes de procédure et assurer leur suivi dans le cadre des différents types de contentieux
- Assurer le conseil et la représentation des droits des justiciables devant les tribunaux
- Maîtriser la phase d'exécution des décisions de justice
- Plaider un dossier devant une juridiction
- Élaborer les bonnes stratégies judiciaires et accomplir toutes les formalités nécessaires pour en assurer la mise en œuvre
- Connaître les règles déontologiques qui régissent les différentes professions judiciaires



Programme

- Droit civil et pénal
- Procédures fondamentales
- Justice et État
- Contentieux administratif et européen
- Pratique des procédures contentieuses
- Pratique des procédures d'exécution
- Actes et argumentation judiciaire
- Pratique des procédures spéciales
- Pratique des contentieux particuliers
- Pratique professionnelle et déontologique
- Langue



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Droit public des activités économiques

Cette formation vise à initier les personnes à la recherche juridique et les prépare à l'exercice de professions aussi diverses qu'enseignant-chercheur, avocat, juge ou juriste au sein de structures publiques, parapubliques ou privées.



Objectifs & compétences visés

- Développer des connaissances dans la recherche juridique, tout en approfondissant des savoirs-faire dans les branches du droit fréquemment mobilisées dans les activités professionnelles
- Mettre à jour et perfectionner les connaissances des personnes déjà engagées dans la vie professionnelle acquises lorsqu'elles entrent dans le cadre de la formation permanente
- Acquérir les savoirs-faire juridiques, requis dans de nombreux champs d'activités qui mobilisent le droit public et la mise en œuvre du droit public



Programme

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Droit public économique • Droit et contentieux constitutionnel approfondi • Histoire des idées politiques jusqu'à la Révolution • Système juridique de l'Union européenne • Méthodologie des épreuves juridiques de concours administratifs • Économie européenne et internationale • Théorie générale des contrats publics • Principes fondamentaux du droit public des activités économiques • Droit administratif interne et européen • Droit de la concurrence et de la régulation des marchés internes, européens et mondiaux • Droit économique et financier de l'Union européenne | <ul style="list-style-type: none"> • Droit public de la concurrence • Droit de l'action économique des collectivités territoriales • Droit international et européen des marchés publics • Pratique des contrats publics • Actualité du droit public des affaires • Droit administratif interne et européen • Droit institutionnel des marchés financiers • Droit international et relations économiques • Droit de la ville et développement durable • Droit du commerce international • Droit comparé de la concurrence • Droit du marché intérieur • Droit de l'urbanisme • Anglais |
|--|--|



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

Droits anglais et nord-américain

Ce parcours forme tout praticien de profession juridique et judiciaire à appréhender les conséquences de l'internationalisation dans les relations juridiques, économiques et politiques.



Objectifs & compétences visés

- Maitriser l'expression écrite et orale juridique en anglais
- Maitriser les systèmes juridiques étrangers
- Maitriser les principes fondamentaux de droits étrangers
- Rechercher et exploiter de la documentation à partir de ressources informatiques européennes et étrangères



Programme

- Sources du droit
- Histoire comparée du droit
- Systèmes judiciaires
- Contracts
- English torts and offences law
- Commercial law
- Séminaires d'actualité
- Méthodologie de la recherche documentaire et de la rédaction
- Droit comparé des contrats
- Droit patrimonial de la famille comparé
- Droit comparé des affaires
- Méthodologie générale de la communication
- English practice of law
- US practice of law
- Analyse économique du droit



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience



MASTER

International business

L'objectif de ce Master est de préparer les professionnels à entrer sur le marché international de l'emploi. Les principaux débouchés sont international business developers and international business facilitators.



Objectifs & compétences visés

- Comprendre les stratégies et les besoins de différents partenaires
- Gérer des process entrepreneuriaux dans un contexte international
- Analyser un problème avec une approche multi-culturelle
- Concevoir et mettre en œuvre un projet commercial dans différentes zones géographiques
- Comprendre et appliquer le droit commercial international
- Prospecter des marchés et commercialiser des produits sur les marchés domestiques et offshores
- Mettre en œuvre et concevoir une politique de marketing international
- Suivre et gérer un portefeuille de clients internationaux
- Concevoir des enquêtes et des études et analyser leurs résultats
- Utiliser des techniques de gestion d'entreprise dans un contexte international
- Développer ses capacités de négociation et d'adaptation aux divers contextes culturels
- Communiquer en plusieurs langues à l'écrit ou à l'oral en utilisant les NTIC



Programme

- Culture and innovation
- Project management
- International market analysis
- International business development
- Sustainable development
- Communication strategies



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Juriste d'affaires

Ce parcours a pour objectif d'offrir aux professionnels des connaissances approfondies et un savoir-faire pratique et opérationnel en droit interne et international des affaires.



Objectifs & compétences visés

- Informer et conseiller les entreprises en matière de droit des affaires en général (contrats commerciaux, contrats internationaux, pratiques restrictives de concurrence, concentrations, ententes, etc.)
- Informer, conseiller et assister les entreprises dans le déroulement des procédures judiciaires et arbitrales
- Participer au financement des opérations commerciales des entreprises
- Représenter l'entreprise à l'occasion des contentieux devant l'autorité de la concurrence, la commission européenne, etc.
- Collaborer à la rédaction, la négociation et le suivi de l'ensemble des contrats commerciaux



Programme

- Théorie générale des sociétés
- Pratique des fusions acquisitions
- Pratique de la négociation contractuelle
- Pratique de l'exécution contractuelle
- Droit bancaire
- Droit des marchés financiers
- Comptabilité/fiscalité des affaires
- Droit et pratique de la concurrence
- Droit et pratique des procédures collectives
- Rédaction d'actes
- Droit et pratique de la transmission familiale de l'entreprise
- Pratique du droit pénal des affaires
- Pratique du droit des sûretés
- Pratique du contentieux de l'arbitrage interne et international
- Anglais juridique et des affaires
- Questions pratiques d'actualité



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Négociations internationales des projets commerciaux

Ce Master forme aux compétences techniques et relationnelles nécessaires à la négociation internationale, au management interculturel, à la stratégie internationale et à la communication en langues étrangères.



Objectifs & compétences visés

- Élaborer une stratégie de négociation efficace dans un environnement international
- Comprendre, analyser les comportements des équipes de négociateurs
- Mettre en place les différentes opérations du processus achat et élaborer des solutions clients complexes
- Concevoir une politique de marketing achat
- Recruter, manager et suivre une équipe de ventes à l'international
- Sélectionner, gérer et fidéliser des fournisseurs étrangers
- Mettre en place des stratégies de développement à l'international
- Mener des études de marché sur le plan international
- Communiquer avec les entreprises étrangères en plusieurs langues
- Élaborer un diagnostic export permettant de définir le potentiel stratégique d'une entreprise et ses capacités à déployer ses activités à l'export
- Formuler des choix stratégiques de développement à l'international, à partir d'une analyse diagnostic



Programme

- Globalization
- International management
- Financial and global perspectives
- Négociation achat
- Négociation internationale et le monde hispanique/germanique
- International trade digitalization
- International financial management
- International business negotiations
- Négociations dans le monde hispanique / germanique (bilingue)
- Professionnalisation



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Pratique du droit pénal des affaires

Ce parcours permet d'acquérir une formation académique solide, doublée d'une spécialisation de haut niveau. Il vise les carrières au sein de cabinets d'avocats ou de la fonction publique ou à des carrières originales au sein des services spécialisés, des autorités administratives indépendantes, voire au sein des entreprises commerciales, financières et bancaires.



Objectifs & compétences visés

- Former des spécialistes de droit pénal des affaires
- Acquérir des connaissances dans des matières aussi bien généralistes que spécialisées
- Maîtriser des compétences d'analyse, de raisonnement et de construction juridique



Programme

- Principes généraux du droit pénal appliqués aux affaires
- Droit pénal spécial des biens appliqués aux affaires
- Procédure pénale appliquée au droit des affaires
- Droit bancaire
- Droit des marchés financiers
- Droit répressif financier
- Droit pénal des activités publiques
- Anglais juridique et des affaires
- Comptabilité et fiscalité des affaires
- Problématiques, enjeux et stratégies du droit pénal des affaires
- Pratique du droit pénal des affaires
- Droit pénal bancaire
- Droit répressif de la concurrence et de la consommation
- Droit pénal du travail
- Droit pénal du numérique
- Droit pénal fiscal et douanier
- Etude de cas



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

4.

Nos formations selon nos domaines d'expertise

Marketing



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ce parcours forme des cadres intermédiaires polyvalents capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : étude de marché, stratégie marketing, communication commerciale, négociation, vente et relation client. Il s'adresse plus particulièrement à des experts en pilotage et gestion des activités commerciales digitales.



Objectifs & compétences visés

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Gérer une activité digitale
- Développer un projet e-business



Programme

- Marketing
- Négociation
- Communication
- Stratégie de marketing digital
- Créativité et innovation
- Conduite de projet digital
- Business model
- Référencement
- Stratégie social-media et e-CRM
- Stratégie de contenu et rédaction web
- Logistique et supply-chain
- Trafic management
- Anglais
- Gestion de projet



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Marketing et management du point de vente

Ce BUT forme des cadres intermédiaires polyvalents capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : étude de marché, stratégie marketing, communication commerciale, négociation, vente et relation client. Ce parcours forme plus particulièrement des experts en gestion de l'espace de vente.



Objectifs & compétences visés

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Piloter un espace de vente



Programme

- Marketing
- Négociation
- Communication
- Marketing du point de vente
- Management de la performance du point de vente
- Merchandising
- Management des équipes
- Supply chain
- Parcours expérience client
- Trade marketing
- Droit de la distribution
- Anglais
- Gestion de projet



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Stratégie de marque et évènementiel

Ce BUT forme des collaborateurs opérationnels, polyvalents, performants et évolutifs dans les domaines de la vente, du marketing, de la distribution et de la communication.



Objectifs & compétences visés

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Élaborer une identité de marque : valorisation de la marque à travers l'élaboration de contenus et le suivi des relations médias, publiques et presse
- Manager un projet événementiel : pilotage et gestion des projets événementiels autour de la marque



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Introduction à la gestion des entreprises • Marketing fondamental • Comptabilité et gestion financière • Microéconomie et macroéconomie • Statistiques appliquées à la gestion • Communication professionnelle • Méthodologie de recherche • Gestion de la chaîne d'approvisionnement • Informatique appliquée à la gestion • Gestion des ressources humaines • Marketing opérationnel • Droit des affaires • Gestion de la relation client | <ul style="list-style-type: none"> • Management de projet • Comportement du consommateur • Gestion de la performance commerciale • Techniques de vente • Anglais professionnel avancé • Stratégie d'entreprise • Marketing stratégique • Management de la qualité • Anglais des affaires • Management interculturel • Techniques de vente • Négociation commerciale • Marketing digital |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Conseil, études et recherche (marketing)

Ce Master permet de mener de façon autonome des travaux de recherche de type académique ou de délivrer des prestations d'étude et de conseil. Il vise les métiers d'enseignant-chercheur en sciences de gestion, de consultant et de chargé d'études.



Objectifs & compétences visés

- Développer des savoirs méthodologiques et théoriques en management et marketing
- Maîtriser les outils d'analyse et de traitement des données qualitatives et quantitatives
- Piloter un projet de recherche ou conduire des études en management ou en marketing
- Développer les qualités de rigueur, d'autonomie et d'ouverture nécessaires à l'analyse pertinente des situations de gestion



Programme

- Comportements humains dans les organisations
- Management stratégique
- RSE et éthique des affaires
- Communication
- Outils d'aide à la décision marketing
- Comportement du consommateur
- Études qualitatives et quantitatives
- Marketing mix
- Conduite de projet de recherche
- Démarche et métier de conseil
- Financement de l'entreprise
- Intelligence économique et stratégique
- Leadership et relations managériales
- Marketing des services et gestion de la marque
- Marketing et management de l'innovation
- Marketing et management interculturels
- Relation d'emploi et performance sociale
- Atelier traitement des données
- Projet de recherche



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

Géomarketing (GEOM)

Ce Master forme les professionnels à la compréhension des différences entre les territoires, à l'analyse des comportements des acteurs dans l'espace et aux outils d'aide à la décision relatifs aux caractéristiques spatiales des marchés. Il vise les métiers de chargé d'études géomarketing, consultant, responsable du développement, etc.



Objectifs & compétences visés

- Acquérir des connaissances interdisciplinaires en géographie socio-économique, économie spatiale, géo-organisation des entreprises, marketing et politique de développement de différents types de territoires
- Mettre en place de solutions SIG incluant à la fois les concepts, les méthodes d'analyse et les outils, les méthodes d'analyse statistique et les outils d'aide à la décision d'implantation et de développement
- Étudier les stratégies commerciales, industrielles, de services, de développement et de marketing territorial et s'intégrer dans un groupe de projet ou l'animer
- Délimiter et analyser les zones de chalandise de points de vente et de service
- Optimiser l'implantation de magasins, de réseaux commerciaux et d'activités publiques (transports, hôpitaux, aéroports)
- Organiser des campagnes publicitaires sur le terrain
- Prévoir le chiffre d'affaires de futures activités commerciales
- Attribuer des secteurs géographiques à des commerciaux
- Définir des zones géographiques de concessions
- Analyser la fréquentation ou les ventes en tenant compte de la variable spatiale



Programme

- Management
- Comportements humains dans les organisations
- Gestion de projet
- Marketing
- Fondamentaux du géomarketing et outils
- Analyse des marchés et statistiques spatiales
- Cartographie, sémiologie graphique et dataviz
- Système d'information géographique
- Anglais du géomarketing & préparation TOEIC

- Géographie sociodémographique
- Zone de chalandise & méthodes d'implantation
- Analyse et traitement des données
- Programmation R et statistiques multidimensionnelles
- Programmation SAS, VBA, SIG Python
- Pilotage des performances
- RSE et éthique
- Géo-optimisation
- Géomatique



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Innovation Design et Luxe (IDL)

Ce Master forme des cadres capables d'être à l'interface entre les métiers du marketing et de la création. Il vise des métiers avec des responsabilités variées : marketing, management des marques, scénographie, merchandising, identité de marque, consulting, etc.



Objectifs & compétences visés

- Apprécier les spécificités du secteur du luxe et de ses consommateurs
- Maîtriser l'analyse d'une situation concurrentielle et de la performance des produits et des marques à l'international
- Formuler un positionnement luxe
- Élaborer une stratégie marketing
- Concevoir des plans d'actions marketing adaptés au secteur du luxe
- Gérer un projet dans le contexte particulier du secteur du luxe ou de la mode
- Travailler en anglais
- Présenter ses travaux avec aisance et persuasion
- Piloter une organisation d'une manière éthique et réflexive
- Utiliser le(s) langage(s) de manière professionnelle
- Manager des personnes et des projets
- Comprendre les clients et communiquer efficacement
- Concevoir un produit, une offre



Programme

- Éthique des affaires et RSE
- Management stratégique
- Pilotage de performance
- Anglais
- Analyse des données qualitatives et quantitatives
- Distribution
- Politique de produit et prix
- Comportements humains dans les organisations
- Management de projet
- Communication et digital
- Management de l'innovation
- Management des organisations de service
- Management stratégique en luxe
- Outils de gestion et protection de la propriété intellectuelle
- Merchandising du luxe
- Histoire des arts et du luxe
- English for jobs in luxury
- RH et animation d'équipe
- Design et web design
- Marketing de luxe
- Distribution du luxe



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

MASTER

Management international de projets digitaux

Ce diplôme permet d'acquérir des compétences théoriques et appliquées pour comprendre les enjeux digitaux de l'entreprise et de son management dans un contexte international. Les professionnels formés pourront occuper des postes de responsabilité et aider les entreprises opérant à l'international à relever les défis numériques.



Objectifs & compétences visés

- Gérer des projets numériques
- Déployer et utiliser des méthodes internationales adaptées aux projets digitaux
- Développer des solutions orientées client
- Manager des équipes technico-fonctionnelles
- Gérer de la performance économique d'un projet digital
- Manager des sujets digitaux au sein de l'entreprise
- Analyser l'environnement concurrentiel et l'évolution stratégique des entreprises



Programme

- Globalization
- International management
- Financial and global perspectives
- Business & digital transformation
- Specialization : International Digital Strategy (bilingual)
- Specialization : International Digital Strategy (trilingual)
- Stages



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience



MASTER

Marketing Chef de Produit (MCP)

Ce Master prépare à exercer le métier de chef de produit dans un environnement de plus en plus international et digitalisé. Il permet également d'occuper d'autres fonctions connexes, telles que chef de marque, responsable marketing opérationnel, category manager, chargé de communication, et chargé de marketing digital.



Objectifs & compétences visés

- Analyser une situation concurrentielle
- Analyser la performance des produits et des marques
- Gérer la stratégie digitale de la marque
- Formuler un positionnement, élaborer une stratégie marketing et concevoir le plan d'actions marketing
- Formuler une stratégie de déploiement de la marque à l'international en comprenant l'ensemble des enjeux
- Contrôler l'efficacité des actions marketing
- Analyser des données de panels et d'études ad hoc, piloter et évaluer une étude marketing
- Piloter une gamme de produits en coordonnant et fédérant les interlocuteurs internes et externes
- Piloter le développement de nouveaux produits
- Travailler en équipe dans une fonction marketing en français et en anglais



Programme

- Fondamentaux de gestion et du marketing mix
- Management stratégique
- Pilotage de la performance
- RSE et éthique des affaires
- Systèmes d'information
- Comportements du consommateur à l'ère digitale
- Études qualitatives et quantitatives
- Distribution, produits et prix
- Brand management – design
- Décodage des narrations de marques par l'analyse sémiotique
- Approche sociologique des comportements de consommation
- Développement personnel et insertion
- Mesure de l'efficacité publicitaire
- Activation promotionnelle
- Category management & visual merchandising
- Communication digitale et web analytics
- Parcours shopper et omnicanalité
- Business english
- Data analytics
- Project management



Disponible en

- Formation continue
- Apprentissage
- Validation des Acquis de l'Expérience

Marketing digital

Ce Master permet à la fois de maîtriser les fondamentaux de gestion, de comprendre les enjeux liés aux nouvelles technologies et au Big Data et d'acquérir des compétences pointues autour des techniques du digital, tout en développant les soft skills. Il vise les métiers de chef de projet digital, chef de projet mobile, community manager, etc.



Objectifs & compétences visés

- Développer un site web et l'animer
- Concevoir une application mobile et l'intégrer dans une logique cross-canal
- Animer une communauté à travers les réseaux sociaux
- Optimiser les leviers de création de trafic (growth, inbound marketing, landing pages, SEA, etc.)
- Concevoir des mécaniques efficaces d'acquisition et de fidélisation
- Piloter l'exécution opérationnelle des campagnes
- Analyser la performance au travers des web analytics
- Mener une veille sur les innovations technologiques liées au digital et à l'IoT
- Gérer des projets en lien avec la méthode Agile
- Travailler avec des clients ou prestataires à l'international



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Comportement humain dans les organisations • Management stratégique • Pilotage de la performance • Diagnostic organisationnel • Gestion de projet / entreprenariat • Comportements du consommateur à l'ère digitale • Études qualitatives et quantitatives • Distribution, produit et prix • Architecture des applications web • Création de sites web / Photoshop • Digital branding and community management • User experience design / User interface design • Customer relationship management & Big Data | <ul style="list-style-type: none"> • Traffic management - Certification Google Adwords • Web analytics et pilotage de la performance digitale - Certification Google Analytics IQ • Force de vente «augmentée» • Stratégies de distribution à l'ère du cross-canal • Web data mining & Business intelligence • Business models innovants • Droit du numérique et protection des données • Innovation et veille / Internet des objets • M-commerce • Serious games • Business English, LV2 |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

Marketing et Management des Services (MMS)

Ce parcours forme les professionnels à la conception, la production et la commercialisation d'une offre de services multicanale, dans les entreprises de services et les entreprises industrielles proposant des services en complément des biens offerts. Il vise les métiers tels que chargé d'études, responsable produit, responsable d'exploitation, responsable qualité ou de responsable de service clients.



Objectifs & compétences visés

- Élaborer une offre de services compétitive, innovante et omnicanal
- Réaliser les études concurrentielles et définir la stratégie marketing
- Concevoir les nouvelles offres de services et l'expérience client, assurer leur développement et leur suivi, évaluer le résultat des actions marketing
- Gérer les campagnes de communication et animer le réseau de production / distribution
- Organiser et piloter des processus de production de services et des parcours clients
- Mettre en place et piloter les processus opérationnels et de support
- Gérer et animer une équipe en front office et back office
- Gérer le développement commercial et la relation de service avec les clients
- Travailler en équipe et en mode projet dans la fonction marketing, innovation ou dans des fonctions opérationnelles
- Travailler en partenariat avec les autres fonctions de l'entreprise, y compris dans un contexte international



Programme

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Éthique des affaires et RSE• Management stratégique• Pilotage de la performance• Outils et logiciels de gestion• Analyse de données qualitatives• Distribution, politique de produit et prix• Management de projet / entreprenariat• Analyse de données quantitatives• Management des organisations de services• Gestion de la relation client• Management de la qualité et de l'expérience client• Conception innovante dans les services | <ul style="list-style-type: none">• Gestion de projet et transformation des organisations et des entreprises• Stratégie de marketing dans les services• Management des équipes et des compétences• Méthodologie d'analyse des moments de vérité• Techniques d'amélioration continue• Marketing Digital• Certification Voltaire• Anglais |
|---|--|



Disponible en

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

DIRECTION DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Campus Mail des Mèches
Rue Poète et Sellier, 94000 Créteil

formpro.u-pec.fr
cfa.u-pec.fr



CONTACT

› Formation continue

formpro@u-pec.fr

› Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

vae-formpro@u-pec.fr

› Apprentissage

entreprises-formpro@u-pec.fr



Suivez notre actualité

@Upecformpro

@UPEC - Formation Professionnelle

@UPEC - Formation Professionnelle