

UNIVERSITÉ PARIS-EST CRÉTEIL

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



# 1

## **La formation professionnelle à l'UPEC..... p.05**

# 2

## **Dispositifs de la formation professionnelle..... p.06**

- › La formation continue
- › La validation des acquis de l'expérience (VAE)
- › L'apprentissage
- › Le contrat de professionnalisation
- › Les formations courtes

# 3

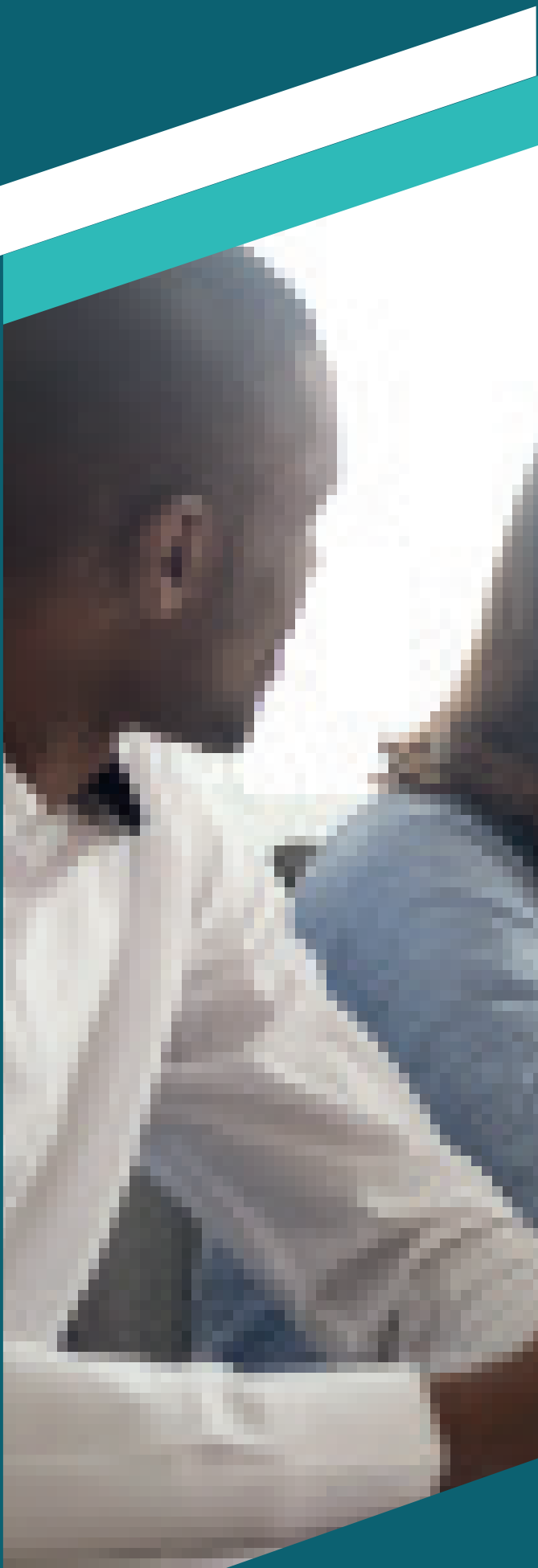
## **Aller plus loin avec l'UPEC..... p.18**

- › Le pôle UPEC Transfert et Innovation (UTI)
- › UPEC Fondation

# 4

## **Nos formations selon nos domaines d'expertise..... p.22**

- › Commerce international
- › Management commercial
- › Marketing





# Formation professionnelle à l'UPEC

La Direction de la Formation Professionnelle (DIFPRO) est le service commun en charge de la mise en œuvre de la politique de formation professionnelle de l'Université Paris-Est Créteil (UPEC) qui inclut la formation continue, la formation en apprentissage, et la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

Elle propose des formations pour tous les projets professionnels, la reconversion, le développement des compétences, l'évolution de carrière, la valorisation d'expériences professionnelles. Elle peut également co-construire des offres de formations sur-mesure adaptées aux besoins des entreprises dans le cadre de leur plan de développement des compétences.

La DIFPRO héberge également le CFA interne de l'université (UPEC.CFA) qui accompagne les apprentis, les oriente, les aide à développer leurs connaissances et leurs compétences et facilite leur intégration en entreprise, en cohérence avec leur projet professionnel.

## — Pour répondre à vos besoins, la DIFPRO vous propose :



### Un accompagnement au retour en formation par :

- L'accueil, l'information et le conseil
- L'aide à la construction du projet professionnel et du parcours individualisé de formation
- La validation des acquis de l'expérience en vue de l'obtention d'un diplôme

### Une organisation et des méthodes adaptées :

- Rythme et organisation souples : modules capitalisables, formations à temps plein ou à temps partiel, e-learning, etc.

### Une réponse aux attentes des entreprises et des particuliers :

- Un savoir-faire en ingénierie de formation
- Un potentiel de recherche et de formations pluridisciplinaires
- Des capacités d'innovation et d'adaptation aux besoins
- Une proximité géographique

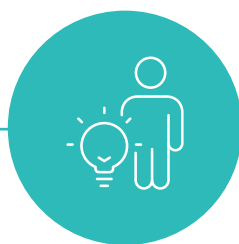
# 2.1 La formation continue

*Dans un monde professionnel en constante évolution, les entreprises doivent rester compétitives.*

**Le maintien et le développement des compétences de vos salariés sont indispensables à ce contexte de compétition.**

Pour répondre à ces enjeux, la formation continue est un moyen incontournable pour votre stratégie RH. Notre métier est de vous aider à trouver les compétences les plus adaptées par le biais de différents dispositifs et de financements. La Direction de la Formation Professionnelle de l'UPEC vous propose des formations en adéquation avec l'ensemble de nos domaines d'expertise.

**Pour cela, nous faisons appel aussi bien à nos enseignants-chercheurs qu'à un ensemble de professionnels experts.**



## À qui s'adresse-t-elle ?

À toute personne engagée dans la vie active qui souhaite actualiser, acquérir ou développer de nouvelles compétences pour évoluer professionnellement.

À des employeurs confrontés à des pénuries de compétences, à l'évolution des postes de travail, à la fidélisation de leur personnel ou à la gestion de transitions professionnelles.



## — *Quels dispositifs ?*

L'équipe de la Direction de la Formation Professionnelle vous accompagne pour étudier votre projet et vous conseiller pour mettre en place les dispositifs financiers que vous souhaitez mobiliser : CPF, Plan de Développement des Compétences, Transitions Pro, etc.



## 2.2

# La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

*Obtenez un diplôme grâce aux compétences acquises lors de vos expériences professionnelles et extra-professionnelles.*



## — La VAE, qu'est-ce que c'est ?

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permet d'obtenir en totalité, ou en partie, un diplôme, un titre professionnel ou un certificat de qualification professionnelle inscrits au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP). Ce dispositif s'adresse à toute personne, salariée ou non, quel que soit son niveau de formation, dès lors qu'une année d'expérience est justifiée, en lien direct avec le diplôme, le titre ou la certification visés.

## — La VAE collective

Vous pouvez choisir d'accompagner un ou plusieurs collaborateurs grâce au dispositif de la VAE. Dans ce dernier cas, la VAE collective peut porter sur une même certification ou des certifications différentes.

## Pour l'entreprise

### Les avantages de la VAE

Ce dispositif est un moyen de :

- Gérer les compétences au sein de votre entreprise
- Qualifier et certifier vos collaborateurs
- Favoriser les mobilités internes
- Optimiser les parcours de formation par la validation partielle de certaines compétences

### L'accompagnement de vos collaborateurs

L'UPEC propose un accompagnement complet de 24h comprenant :

- Des ateliers méthodologiques animés en binôme,
- Un rendez-vous pédagogique avec l'enseignant référent du diplôme visé,
- Un suivi individualisé par un accompagnateur VAE, tout au long de leur démarche, jusqu'à la préparation de la soutenance devant le jury.
- En cas de VAE collective, les ateliers seront personnalisés en prenant en compte les particularités de votre structure.

### Le financement

La VAE peut être financée par le Plan de Développement de Compétences (VAE à l'initiative de l'employeur) ou le CPF (VAE à l'initiative du salarié). Un congé VAE de 24h maximum peut être accordé pour les VAE à l'initiative du salarié.



## Pour le candidat

### Les avantages de la VAE

Ce dispositif est un moyen de :

- Sécuriser votre parcours
- Faciliter votre évolution professionnelle
- Acquérir une certification professionnelle reconnue en rapport direct avec votre expérience
- Relever un défi personnel
- Obtenir une certification en adéquation avec votre niveau de responsabilité

### La démarche

Les grandes étapes de la VAE à l'UPEC :

#### 1. Candidature

- Dépôt du dossier de recevabilité sur l'application EVAE : [vae.appli.u-pec.fr](http://vae.appli.u-pec.fr)
- Étude de la recevabilité administrative
- Étude de la faisabilité pédagogique
- Contractualisation et inscription

#### 2. Rédaction

Votre dossier ou « livret 2 » doit faire ressortir vos compétences au travers d'études de cas liées à vos expériences professionnelles et/ou extra-professionnelles. Les compétences doivent être en lien direct avec les attendus du diplôme visé.

#### 3. Soutenance

Le jury VAE est composé d'enseignants-chercheurs et de professionnels. Il peut rendre trois types de décision : une non validation, une validation totale, une validation partielle.

À savoir : en cas de validation partielle, les blocs de compétences validés sont définitivement acquis. Une préconisation pédagogique vous sera alors proposée afin de vous aider à une validation totale.

**La durée d'une VAE est généralement d'un an.**

### Le financement

Selon votre statut, différents financements peuvent être envisagés : soit par le compte CPF, soit par France Travail et même par le Conseil Régional. Vous pouvez également auto-financer votre démarche.



Pour tout renseignement complémentaire, vous pouvez nous contacter à l'adresse : [vae-formpro@u-pec.fr](mailto:vae-formpro@u-pec.fr)

# 2.3

## L'apprentissage :

*Recrutez vos nouveaux talents grâce à UPEC.CFA!*

### ➤ *Pourquoi choisir l'apprentissage ?*

- Faire face à un besoin immédiat de main-d'œuvre
- Former un futur collaborateur à vos méthodes de travail et pérenniser l'emploi
- Maîtriser les coûts salariaux en bénéficiant d'aides et d'exonérations spécifiques
- Impulser une nouvelle dynamique via un regard extérieur, des savoirs théoriques et pratiques récents
- Prendre part à une démarche citoyenne en accompagnant un jeune dans le monde du travail et transmettre vos savoir-faire

### ➤ *Les atouts du CFA de l'UPEC*

- Choisir un partenaire de confiance, investi depuis plus de 30 ans dans l'alternance
- Être accompagné à chaque étape de votre projet de recrutement, de l'analyse de vos besoins à la gestion des contrats et conventions
- Avoir la garantie d'un suivi pédagogique et administratif personnalisé, pour vous et votre apprenti, UPEC.CFA assurant le dialogue durant toute la période de formation

### ➤ *Vos engagements en tant qu'employeur d'un apprenti*

- Favoriser l'insertion professionnelle de l'apprenti dans votre structure
- Lui donner les moyens nécessaires à sa formation pratique
- Nommer un maître d'apprentissage et lui permettre d'assurer l'accompagnement de l'alternant, tout en exécutant sa propre prestation de travail

### ➤ *Les engagements de votre apprenti*

- Respecter les règles internes de l'entreprise (comme tout autre collaborateur de l'entreprise)
- Se conformer aux missions confiées par la hiérarchie
- Assister de manière sérieuse et assidue aux cours théoriques dispensés à l'UPEC (Retenue possible sur salaire pour chaque journée d'absence non justifiée)

À savoir : la période d'essai de 45 jours en entreprise (consécutifs ou non) permet à l'entreprise d'apprécier les compétences et le savoir-être attendu. Durant cette période, le contrat peut être rompu par l'une ou l'autre des parties.

## Coût de l'apprentissage

### > Rémunération de l'apprenti

Calculée selon un pourcentage du SMIC ou du SMC (salaire minimum conventionnel) correspondant à l'emploi occupé. Dès lors, son montant varie en fonction de l'évolution du montant du Smic.

Le salaire progresse selon l'âge de l'apprenti et à chaque nouvelle année d'exécution du contrat.

ANNÉE D'EXÉCUTION DU CONTRAT	APPRENTI DE MOINS DE 18 ANS	APPRENTI DE 18 ANS À 20 ANS	APPRENTI DE 21 ANS À 25 ANS	APPRENTI DE 26 ANS ET PLUS
1 <sup>RE</sup> ANNÉE	27 %	43 %	53 %	100 %
2 <sup>E</sup> ANNÉE	39 %	51 %	61 %	100 %
3 <sup>E</sup> ANNÉE	55 %	67 %	78 %	100 %





### › Aides et exonérations

Pour l'année 2024, le gouvernement renouvelle son soutien au recrutement des apprentis pour tous les contrats conclus entre le 1er janvier 2024 et le 31 décembre 2025, quel que soit l'âge de l'alternant, jusqu'au niveau master et pour toutes les entreprises.

#### **Son montant est égal à 6 000 €.**

Dans un communiqué de presse du 6 janvier 2024, le Président de la République a annoncé la prolongation de cette aide jusqu'à la fin du quinquennat. Elle est octroyée uniquement pour la première année du contrat. Le ministère du Travail propose un guide de simplification des démarches pour l'employeur.

#### **3 conditions doivent être remplies par tous :**

- Le contrat doit être un contrat d'apprentissage
- Le contrat doit être conclu en 2024
- L'apprenti doit préparer un diplôme ou un titre à finalité professionnelle inférieur ou égal au niveau 7 maximum (Bac + 5) du cadre national des certifications professionnelles (master, diplôme d'ingénieur...)

#### **Attention :**

Les entreprises de 250 salariés ou plus peuvent bénéficier de l'aide si elles respectent l'une des deux conditions suivantes :

› Atteindre au moins 5% de contrats favorisant l'insertion professionnelle (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation...) dans l'effectif salarié total annuel, au 31 décembre 2025. Ce taux de 5 % est égal au rapport entre les effectifs relevant des contrats favorisant l'insertion professionnelle et l'effectif salarié total annuel de l'entreprise.

› Atteindre au moins 3 % d'alternants (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) et avoir connu une progression de 10 % d'alternants au 31 décembre 2025, comparativement à l'effectif salarié annuel relevant de ces catégories (contrats d'apprentissage et contrats de professionnalisation) au 31 décembre 2024.

## **— Comment demander l'aide en 2024 ?**

**Vous n'avez aucune demande particulière à formuler en tant que telle. Il suffit de déclarer l'embauche d'un apprenti.**

En tant qu'employeur, vous devez envoyer le contrat d'apprentissage à votre opérateur de compétences (OPCO). Selon l'OPCO, le dépôt se fait soit en ligne via leur site internet, soit par courrier.

### **Comment l'aide vous est-elle versée ?**

Le versement de l'aide est automatique, mensuel, avant le paiement du salaire.

Une fois l'enregistrement du contrat et l'envoi de la DSN mensuelle faits, vous devez signaler la présence ou non du salarié concerné sur la plateforme SYLAé.

Puis, il faut saisir en ligne les attestations de présence des contrats aidés (compte SYLAé).

Chaque mois, l'Agence de services et de paiement (ASP) envoie un avis de paiement à l'employeur, consultable sur cette même plateforme Sylae.

Cette aide de 6000 euros est cumulable avec les aides spécifiques pour les apprentis en situation de handicap proposées par les deux fonds pour l'emploi dédiés (Fiphfp et Agefiph) mises en place durant la crise de la Covid, qui s'élèvent à 5 000 euros maximum. Dans ce cas, contrairement à l'aide exceptionnelle d'État, il n'y a aucune limite d'âge en cas de handicap.

***Encore quelques hésitations avant d'embaucher un jeune en contrat d'apprentissage ?***

***Vous avez 45 jours en entreprise (consécutifs ou non) pour 'jauger' le jeune embauché et savoir s'il a les compétences requises pour le poste et le savoir-être attendu.***



# 2.4 Le contrat de professionnalisation

*Le contrat de professionnalisation est un contrat de travail basé sur le principe d'alternance entre formation théorique dans un établissement d'enseignement et formation pratique en entreprise. Il a pour but d'acquérir une qualification professionnelle reconnue par l'État.*



## — Pour qui?

**Le contrat de professionnalisation s'adresse aux :**

- Jeunes âgés de 16 à 25 ans révolus pour compléter leur formation initiale
- Demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus
- Bénéficiaires des minima sociaux (RSA, ASS, AAH)
- Personnes ayant bénéficié d'un contrat aidé : Contrat Unique d'Insertion

*La personne en contrat de professionnalisation bénéficie du statut de salarié et de l'ensemble des dispositions législatives, réglementaires ou conventionnelles applicables aux autres salariés.*

## — Quels objectifs ?

- Acquérir une qualification professionnelle reconnue par un diplôme ou un titre professionnel enregistré dans le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)
- Favoriser l'insertion professionnelle ou le retour à l'emploi des jeunes et des adultes
- Réaliser un recrutement adapté aux besoins de l'entreprise en compétences et en qualifications

## — Quelle durée?

**Le contrat de professionnalisation peut être conclu soit en CDD renouvelable une fois, soit en CDI (avec une période de professionnalisation de 6 mois à 1 an).**

Cette durée peut être prolongée jusqu'à 24 mois si cela est prévu par accord de branche et jusqu'à 36 mois pour les jeunes de 16-25 ans sortis du système scolaire sans qualification pour compléter leur formation initiale s'ils sont inscrits à France Travail depuis plus d'un an, et pour les bénéficiaires des minima sociaux.

## — Quelles formations ?

- Un diplôme, certificat de qualification professionnelle, un titre professionnel, enregistrés au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)
- Un certificat reconnu par la profession : un certificat de qualification professionnelle (CQP)
- Une qualification professionnelle reconnue dans les classifications d'une convention collective nationale

*Cette formation est de 150 heures minimum et est comprise entre 15 % et 25 % de la durée totale du contrat.*

## Quelle rémunération ?

La rémunération est comprise entre 55 % et 100 % du Smic suivant l'âge et le niveau d'études, ou 85 % de la rémunération minimale prévue par la convention collective ou l'accord de branche de l'entreprise si plus favorable.

ÂGE	Niveau inférieur au bac professionnel ou titre/diplôme niveau bac non professionnel	Niveau égal ou supérieur au bac professionnel, titre ou diplôme à finalité professionnelle
MOINS DE 21 ANS	Au moins 55% du SMIC	Au moins 65% du SMIC
21 ANS ET PLUS	Au moins 70% du SMIC	Au moins 80% du SMIC
26 ANS ET PLUS	Au moins le SMIC ou 85% de la rémunération minimale conventionnelle ordinaire	Au moins le SMIC ou 85% de la rémunération minimale conventionnelle ordinaire





# 2.5 Les formations courtes

L'ensemble de nos domaines d'expertise nous permet de vous apporter selon votre objectif une réponse sur-mesure.

Nos ingénieurs de formation vous accompagneront pour :



- Définir les objectifs pédagogiques
- Élaborer un programme adapté à vos besoins
- Trouver l'expert enseignant ou professionnel adapté
- Déterminer la durée et le format souhaités



## — Présentiel ou distanciel ?

Notre équipe est en mesure de produire des contenus aussi bien en distanciel qu'en présentiel.

Nous pouvons adapter les modalités et le rythme de formation à vos contraintes organisationnelles.

**N'hésitez pas à nous consulter !**

## 3.1

# Le pôle UPEC Transfert et Innovation (UTI)



## ➤ *La Recherche à l'UPEC*

Avec 2 600 enseignants-chercheurs, chercheurs, ingénieurs et doctorants, 33 laboratoires, 1 observatoire et une trentaine de plateformes technologiques, l'UPEC est une actrice majeure de la recherche et de l'innovation. L'UPEC s'appuie sur sa Direction de la Recherche et de la Valorisation (DRV) pour favoriser une approche transversale et répondre aux grands défis sociétaux.

## ➤ *La Direction de la Recherche et de la Valorisation (DRV)*

La DRV de l'UPEC a pour mission l'élaboration et le suivi du volet recherche du contrat d'établissement, la déclinaison de la stratégie d'établissement en actions et leur mise en œuvre, la structuration de la recherche et le suivi des besoins et moyens des laboratoires.

- Elle assure la protection et la valorisation de la propriété intellectuelle et des innovations produites au sein des laboratoires
- Elle accompagne la mise en œuvre de la politique de recherche de l'université
- Elle offre des services d'appui aux activités de recherche et aux actions de valorisation favorisant l'innovation et le transfert des connaissances
- Elle veille au positionnement de l'UPEC dans son environnement régional, national et international



**Pour mener à bien ses missions, la direction s'appuie sur quatre pôles opérationnels:**

INGÉNIERIE DE PROJETS

•

STRUCTURATION ET STRATÉGIE SCIENTIFIQUE

•

FINANCIER

•

TRANSFERT ET INNOVATION

## — Le pôle UPEC Transfert et Innovation (UTI)

Créé en janvier 2021, ce dernier a pour mission de mettre en place une véritable politique d'innovation en créant une activité dédiée à l'accompagnement des chercheurs et laboratoires dans leur activité inventive.

Ses missions s'articulent en complément de celles de la SATT Erganeo (société d'accélération du transfert de technologies) et des pôles de compétitivité présents sur son territoire.

Le pôle UTI accompagne les enseignants-chercheurs et chercheurs pour booster leurs innovations. Il assure une sensibilisation de la communauté académique aux enjeux de propriété intellectuelle et fournit un accompagnement à la valorisation et au transfert tout au long du déroulement des projets, de l'idée à la réalisation, en vue de la mise sur le marché des résultats de la recherche.

### Les principales missions du pôle UTI :

- **Contribuer à définir les stratégies de valorisation**, de transfert et d'innovation de l'UPEC
- **Définir, en lien avec les unités et plateformes de recherche**, les moyens optimaux pour assurer la valorisation et le transfert des résultats innovants  
À ce titre, le pôle organise des actions d'information et de formation destinées à l'ensemble des personnels des laboratoires, échange avec l'écosystème de l'innovation, propose une expertise juridique en matière de propriété intellectuelle et de contrats.  
Enfin, il guide les négociations partenariales et accompagne les réponses aux appels à projets relevant du domaine de l'innovation (prématuration, maturation, création de start-up...)
- **Favoriser l'ouverture internationale de la recherche et l'attractivité partenariale** pour maximiser l'impact sociétal et environnemental de la recherche



**Contact :**

[transfert-innovation@u-pec.fr](mailto:transfert-innovation@u-pec.fr)

<https://www.u-pec.fr/fr/recherche/accompagnement-valorisation>

# 3.2 UPEC Fondation



*Agissons ensemble pour une société plus juste et plus éclairée !*

Aujourd'hui, ce qui nous paraissait lointain nous touche au plus près : crise sanitaire, réchauffement climatique, vieillissement...Le nombre de personnes vulnérables explose.

À l'Université Paris-Est Créteil, plutôt que de fermer les yeux ou de mettre de côté les populations fragilisées, en difficulté, parfois même exclues, nous nous engageons pour leur réussite.

## *➤ Amener chacun à réussir quelles que soient ses vulnérabilités*

Nous voulons accompagner au mieux celles et ceux qui feront le monde de demain, grâce à plus d'empowerment, d'innovation et d'approches transdisciplinaires pour :

- Une meilleure compréhension de ce que sont les vulnérabilités, de leurs impacts, par une recherche de pointe en lien étroit avec la société
- De nouveaux modes d'enseignement pour apprendre en faisant, expérimenter et exprimer tous les talents

**Pour relever ces défis, nous avons créé en janvier 2021 une fondation partenariale qui porte trois grandes missions :**

- Soutenir les projets novateurs et porteurs de sens au sein de l'UPEC
- Proposer un espace d'échanges et d'expérimentation sociétale inspirant les citoyens et les professionnels de demain
- Aider chaque jeune à trouver sa place dans la société

## *➤ Trois ambitions*

**1) Priorité au handicap > apporter des solutions nouvelles :**

- À la fois aux personnes touchées, notamment dans leur quotidien et dans leur vie professionnelle
- Aux soignants face à un nombre croissant de patients
- Aux entreprises pour un meilleur accompagnement dans l'emploi

Il est urgent d'agir, grâce à des approches sociétales et technologiques innovantes, pour favoriser l'insertion socioprofessionnelle des personnes en situation de handicap, souvent plus vulnérables en termes de santé et d'accès à la formation notamment.

## 2) Priorité à l'environnement et à ses impacts sur la santé et la société

### > Mieux prévenir les vulnérabilités :

- Accompagner les trajectoires de vie et de santé dans leur globalité
- Développer la recherche et l'innovation pour relever les défis environnementaux

La pollution, les atteintes à la biodiversité et le dérèglement climatique affectent notre vulnérabilité.

Face à la hausse des enjeux environnementaux, il est plus que nécessaire de comprendre les risques sanitaires et d'identifier les éléments clés de prévention.

## 3) Priorité aux entreprises de demain

### > Permettre aux entreprises de s'engager dans la transformation sociétale :

- Préparer les futurs entrepreneurs de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS)
- Aider les entreprises à faire face à leurs nouveaux enjeux sociétaux

Face à l'accélération du nombre d'individus vulnérables, nous voulons aider un maximum de personnes à entreprendre ou à repenser leurs activités pour mieux répondre aux nouveaux besoins de la société.

## ➤ *Devenez mécène*

### S'engager à nos côtés, c'est :

- Être acteur de projets sur toutes les thématiques spécifiques de la RSE, telles que le handicap
- Soutenir des formations innovantes en lien avec la recherche pour les métiers de demain
- Mieux recruter et mobiliser les compétences des nouvelles générations
- Accéder à un réseau fort et développer votre ancrage territorial
- Fédérer vos collaborateurs autour de la construction d'une société plus juste
- Valoriser l'image de votre entreprise

Grâce à vous, nous pourrons préparer au mieux celles et ceux qui feront le monde de demain !

## Nos membres fondateurs

THALES



BNP PARIBAS



UNIVERSITÉ  
PARIS-EST CRÉTEIL  
VAL DE MARNE



### Contact:

[fondation@u-pec.fr](mailto:fondation@u-pec.fr) · <https://fondation.u-pec.fr/>

# 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 bording	...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 et 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 distributif	...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 événementiel	...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



# 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

# 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

# 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
- Détecter 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 : contrôle étatique des sentences
- Protection des investissements



## Disponible en

- Formation continue

DIPLÔME 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

- 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)
- 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

# 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

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
- Prospector 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

# 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
- Prospector 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

# 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                                      | • Commerce international  |
| • Grammaire espagnole                                     | • Communication           |
| • Compréhension écrite et orale en anglais et en espagnol | • Droit                   |
| • Expression écrite et orale en anglais et en espagnol    | • Analyse financière      |
| • Civilisation et culture commerciale anglaise            | • Marketing               |
| • Civilisation et culture commerciale espagnole           | • Économie internationale |
| • Initiation à une 3ème langue étrangère                  | • Union européenne        |
| • Anglais et espagnol des affaires et de la négociation   | • 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"> <li>• Grammaire anglaise</li> <li>• Grammaire allemande</li> <li>• Compréhension écrite et orale en anglais et en allemand</li> <li>• Expression écrite et orale en anglais et en allemand</li> <li>• Compréhension écrite et orale en anglais et en allemand</li> <li>• Expression écrite et orale en anglais et en allemand</li> <li>• Civilisation et culture anglaise</li> <li>• Civilisation et culture allemande</li> <li>• Initiation à une troisième langue étrangère</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anglais et allemand des affaires et de la négociation</li> <li>• Commerce international</li> <li>• Communication</li> <li>• Droit</li> <li>• Analyse financière</li> <li>• Marketing</li> <li>• Économie internationale</li> <li>• Union européenne</li> <li>• Politiques économiques</li> <li>• Transport et logistique</li> <li>• Comptabilité</li> </ul> |
|---|--|



## 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, prospecter 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

- 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
- 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

- 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)
- 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

# 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

- 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
- 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

# 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

- 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
- 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

- 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
- 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
- Connaître et maîtriser l'environnement juridique et économique
- Manager la commercialisation et les transactions immobilières
- Connaître 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 appliqué 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

# 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 consultoria
- Contexto y relaciones de la empresa hispana
- Entorno socio-economico 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

- 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
- 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

- 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
- 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 and exchange rate
- Consulting activities
- Socio-economic environment



## 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

- 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)
- 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

- 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
- 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

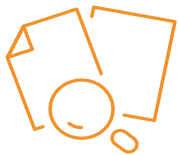
# Green business

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
- Prospector 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

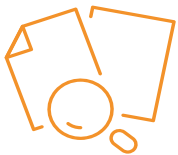
# International business

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
- Prospector 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



# 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
- Connaître 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

# 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

- 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
- 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

# 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

- 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
- 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

- 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
- 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

- Maîtriser l'expression écrite et orale juridique en anglais
- Maîtriser les systèmes juridiques étrangers
- Maîtriser 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

# 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



# 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



# 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

# Stratégie de marque et événementiel

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

- 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
- 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



## 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

- Comportement humain dans les organisations
- Management stratégique
- Pilotage de la performance
- Diagnostic organisationnel
- Gestion de projet / entrepreneuriat
- 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
- 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

- 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 / entrepreneuriat
- 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
- 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

[www.u-pec.fr](http://www.u-pec.fr)

[cfa.u-pec.fr](http://cfa.u-pec.fr)



## CONTACT

### › Formation continue

[formpro@u-pec.fr](mailto:formpro@u-pec.fr)

### › Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

[vae-formpro@u-pec.fr](mailto:vae-formpro@u-pec.fr)

### › Apprentissage

[upec.cfa@u-pec.fr](mailto:upec.cfa@u-pec.fr)



Suivez notre actualité

@Upecformpro 

@UPEC - Formation professionnelle 

@UPECformpro 