

SOMMAIRE :

NOS FORCES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

SUD BUSINESS SCHOOL
est implantée sur deux sites avec :

1

Le site de l'Agropole d'Agen, composé d'un centre de formation de 1500 m², accueillant 17 salles de formation climatisées et équipées de vidéoprojecteurs, dont 5 salles informatiques, un espace de restauration pour les étudiants et alternants.



2

Le site de Villeneuve-sur-Lot sur le Campus de l'Agglomération est équipé de mobilier et de matériels informatiques individuels dans l'espace connecté et collectif, de salles de classe équipées de matériel de visio-conférence.



Le Campus met également à disposition de l'ensemble des étudiants :

- une salle Zen (salle de repos) équipée d'une bibliothèque.
- une salle de restauration.

- La pédagogie de Sud Management Business School est basée sur des enseignements en présentiel couplée à du distanciel selon les besoins.
- La gestion de projet est également au cœur de la pédagogie afin de permettre aux apprenants l'application directe en entreprise de leurs connaissances.
- 3 filières de formation : Commerce & Gestion, Numérique, Logistique avec 16 programmes.

Tout au long de l'année, des débats et conférences, des visites d'entreprises partenaires sont proposés aux étudiants et alternants afin de bénéficier d'intervenants extérieurs sur différentes thématiques (management participatif, engagement citoyen, cybercriminalité, éco-citoyenneté...).

Nos étudiants sont proactifs dans le développement de leurs compétences et de leurs softskills à travers la gestion de projet sur les thèmes suivants : action citoyenne, sportif et caritatif.



CHOISISSEZ VOTRE AVENIR

AVEC SUD MANAGEMENT

+ QU'UNE SIMPLE ÉCOLE...

Toutes les équipes de Sud Management sont à votre écoute pour créer et modeler votre avenir professionnel avec :

- Des programmes reconnus par l'État et les professionnels
- Une alternance entre cours et formation en entreprise
- Un important réseau relationnel d'entreprises
- Une pédagogie stimulante



SUD S'ENGAGE DANS LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Former le manager citoyen du 21ème siècle

Sud Management accompagne 100% de ses étudiants et alternants à répondre aux enjeux de la transition écologique à travers un socle de connaissances et de compétences qui sera développé tout au long de leur cursus.

De Bac à Bac + 2 : Un cours de tronc commun est proposé afin de comprendre les contraintes physiques de notre Terre et leurs implications pour la société, les systèmes économiques et les organisations.

Objectifs : Diffuser la connaissance, susciter l'échange, porter des solutions locales et durables, devenir acteur de la transition.

A partir du Bac+3 : 1 à 3 modules à choisir par étudiant (présentiel et/ou e-learning).

Objectifs : Développement de compétences métiers, de connaissances sectorielles et de l'esprit critique.

3 modules au choix :

Transition agroalimentaire :

Comprendre les mutations du secteur agroalimentaire. Comment se nourrira-t-on demain ? Quels leviers pour limiter l'impact carbone de l'agroalimentaire ? Quels impacts sur les métiers en lien avec l'agroalimentaire ?



Sobriété numérique :

Comprendre l'impact du numérique sur l'environnement. L'innovation technologique est-elle toujours source de progrès social ? Comment inscrire le numérique dans une durabilité forte ?



Consommation responsable :

Quel est l'impact de la consommation mondiale sur le changement climatique ? La croissance est-elle compatible avec la transition écologique ? L'économie circulaire est-elle une réponse à la sur-consommation ?



PROVOCATEUR D'AVENIR



Financements : €€€

- Bourses du CROUS pour les étudiants EGC (selon critères sociaux).
- Recherche de solutions de financement négociées auprès de nos différents partenaires bancaires.
- Plusieurs entreprises de notre réseau proposent aussi des contrats de travail étudiants.
- Nous accompagnons les demandeurs d'emploi au montage de dossiers pour des financements publics.
- Pour les alternants, notre équipe assure un suivi personnalisé dans la recherche d'une entreprise d'accueil (coaching, job dating...). Les entreprises financent la formation.
- Des dispositifs spécifiques concernent les apprentis : aide au permis de conduire, aide au 1er équipement... Des aides complémentaires peuvent être versées, sous condition, par différents organismes.
- Tarifs des différents programmes sur demande (nous consulter).

Association BDE de la Meute

La Meute, Association des Etudiants et Alumni de Sud Business School, propose aux étudiants et alternants de sortir du cadre purement académique de l'Ecole et de donner une vraie valeur ajoutée à leur formation, en favorisant l'acquisition d'une expérience humaine et professionnelle riche, renforçant le sens de l'engagement solidaire.

L'opportunité pour les étudiants et alternants de développer leur réseau professionnel.



Contact : bdesud.lameute@gmail.com

RADIO CAMPUS 47 : Un partenariat sur les ondes

Qu'est-ce que c'est ? C'est une web radio associative du Lot-et-Garonne, membre de Radio Campus France.

Projet initié en **2020** par et pour les jeunes. C'est un espace d'expression où tu trouves de l'actu étudiante et locale, du sport, du gaming, de la musique...

En bref, Radio Campus 47 met en avant la jeunesse.

Que tu sois lycéen, étudiant, musicien, artiste, sportif... bref que tu as envie de partager ta passion avec nous et ajouter ta pierre à l'édifice en animant ta propre chronique, n'hésite pas à nous rejoindre sur les réseaux : [@radiocampus47](#) ou au studio.

**RADIO
CAMPUS⁴⁷**

www.radiocampus47.fr

Sud Management favorise la culture et le sport au travers notamment d'invitations à certains spectacles, événements, conférences, sorties pédagogiques...

- Selon leur statut, les étudiants bénéficient d'une carte Etudiant ou d'Étudiant des Métiers.
- La Carte Jeunes, proposée par le Point Jeunes (BIJ) de la Ville d'Agen, permet de bénéficier de réductions chez de nombreux partenaires (restauration, prêt-à-porter, sports, loisirs, spectacles...).

Le Campus d'Agen est situé à 500 m de l'échangeur autoroutier. Le réseau de bus « Tempo » de l'Agglomération facilite l'accès direct au site (ligne 3 Agropole).

Le Campus de Villeneuve-sur-Lot est situé en plein centre-ville, facilement accessible.

Des salles de pause et de restauration sont mises à disposition au sein de nos Campus. Leur localisation offre de nombreuses autres possibilités aux alentours. Le Campus d'Agen est proche de restaurants universitaires, celui de «La Rapière» à l'École Nationale d'Administration Pénitentiaire (ENAP), celui de «La Péniche» du Crous implanté sur le site du Pin en centre-ville.



page 5

Zoom BDE



BUREAU DES ÉTUDIANTS

LE GALA SUD

Etudiants, alternants, parents, formateurs, maîtres d'apprentissage, dirigeants d'entreprise, personnalités et les salariés de Sud Management se retrouvent pour une soirée d'amitié et de fête clôturant l'année d'études. Remise des diplômes, interventions des parrains, mise à l'honneur de nos jeunes au travers du Talent Show, cocktail et le traditionnel lancer de coiffes ponctuent cet événement annuel.



Chaque année, Sud Management a le plaisir d'être accompagné par un Parrain ou une Marraine de renom qui offre son soutien aux promotions en cours.

Les Parrains de Sud Management sont des Chefs d'entreprises très attachés à leur territoire, leur soutien contribue au rayonnement de Sud Business School ; ils sont associés, ainsi, à la vie de l'École en ouvrant les portes de leur entreprise de différentes façons :

- Animation de modules d'enseignement
- Actions pédagogiques
- Présentation de leurs métiers, visites d'entreprise
- Stages privilégiés au sein de leurs équipes, avec des tutorats de qualité
- Offres d'emploi prioritaires en alternance

Les derniers parrains de Sud Business School :

2019-2020 Florent DANIEAU (Directeur Régional Sud-Ouest du groupe STEF)

2021-2022 Isabelle VAN RYCKE (Présidente d'UPSA)

2022-2023 Fabien HAAS (Directeur Général de Total Energies Biogaz)



Un des moments forts de la vie à Sud...



L'APPRENTISSAGE À SUD MANAGEMENT

En associant pratique et théorie, la formation en alternance est la meilleure façon de réussir votre entrée dans la vie active. Elle permet de valider un diplôme et d'acquérir une véritable expérience professionnelle. Le recrutement en alternance permet à l'entreprise de faire évoluer un nouveau collaborateur, en situation, en transmettant ses méthodes et ses habitudes de travail.

Un service recrutement et placement

Sud Management propose un service recrutement et placement dédié à l'alternance. Chaque année nous traitons de nombreuses demandes d'entreprises. Ainsi, la majorité de nos alternants intègre une entreprise grâce à ce service. Nous proposons des séances de training, des jobs dating et un accompagnement personnalisé.

L'ALTERNANCE

Pour qui ?

Le contrat d'apprentissage s'adresse aux jeunes âgés de **16 à 29 ans** révolus. Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de **29 ans** (nous consulter). Au-delà de **29 ans**, les dispositifs suivants peuvent être actionnés : Contrat de professionnalisation, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A,...

Les caractéristiques du contrat

Le contrat de travail peut être établi pour une durée déterminée ou indéterminée. Les conditions de travail, les droits et obligations sont identiques à ceux des salariés de l'entreprise.

Rémunération : (sous réserve des évolutions réglementaires)
Rémunérations minimales contrat d'apprentissage* :

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 ^{ère} année	27%	43%	53%	100%
2 ^{ème} année	39%	51%	61%	100%
3 ^{ème} année	55%	67%	78%	100%

*% du smic sauf dispositions conventionnelles plus favorables et % du minimum conventionnel à compter de 21 ans. Une aide unique pour le recrutement d'apprentis peut être versée, sous condition de niveau de diplôme.

QUESTIONS FRÉQUENTES

Q. Faut-il avoir trouvé une entreprise avant de s'inscrire à Sud Management ?

R. Pas nécessairement. Le plus logique est de commencer par déposer votre dossier de candidature. Cela donne un cadre précis à votre projet professionnel, et nous permet de vous accompagner plus efficacement dans la recherche d'entreprise.

Q. Comment s'organise la recherche d'une entreprise ?

R. Le futur alternant doit être acteur de sa recherche. Cependant, l'accompagnement et les liens tissés avec les entreprises nous permettent d'être à l'initiative de la majorité des recrutements des alternants en entreprise.

Q. Quels sont les frais de formation et qui les finance ?

R. Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise. L'alternant ne supporte donc aucun frais de formation.

RELATIONS ENTREPRISES

Professionaliser

Sud Management s'appuie sur un réseau de plus de **1000** entreprises partenaires qui chaque année accueillent nos étudiants en stage, recrutent un alternant ou l'un de nos diplômés.

Collaborer

Associations, entreprises, clusters et institutions confient régulièrement des missions à nos étudiants. Ils proposent des projets tels que des études de marché, de l'événementiel, des actions-terrain...

Transmettre

Des professionnels interviennent dans toutes nos formations pour partager leur expérience avec nos étudiants et garantir la cohérence entre formation et tissu économique. Nos différents jurys sont également composés de professionnels.

Rencontrer

Sud Management renforce les échanges avec les entreprises en organisant des rencontres sous forme de conférences, de semaines thématiques ou encore de sessions de Job Dating, de Business Camp.

SUD
Business School

**L'appli de ton
réseau alumni !**

Get it on
App Store

Get it on
Google Play



Sud Management a développé une application mobile destinée aux étudiants, alternants et anciens de SUD Business School afin que dès leur arrivée les jeunes puissent se créer un réseau professionnel et s'appuyer sur les connaissances de chacun.

CRÉER SON RÉSEAU PROFESSIONNEL AVEC
L'APPLICATION MOBILE SUD BUSINESS SCHOOL

LES 3 FILIÈRES & LES PROGRAMMES

FILIÈRE COMMERCE & GESTION

Bac

- BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)
- Vendeur Conseil Omnicanal (VCO)

Bac+2

- BTS Gestion de la PME (GPME)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- Manager Commerce (MC)

Bac+3

- Bachelor Ecole de Gestion et de Commerce (EGC)
- Chargé des Ressources Humaines (CRH)
- Licence Commerce Vente Agroalimentaire (LCVA)
- Responsable de Développement Commercial (RDC)
- Responsable de la Distribution Omnicanale (RDO)

Bac+5

- Mastère Manager Stratégique

FILIÈRE NUMÉRIQUE

Bac+2

- BTS Services Informatiques aux Organisations (SIO)

Bac+3

- Chef de Projet Web et Stratégie Digitale (CPW)

FILIÈRE LOGISTIQUE

Bac+2

- BTS Gestion des Transports et Logistique Associée (GTLA)

Bac+3

- Responsable Logistique (RLOG)



Provocateur d'avenir



LES FORMATIONS NIVEAU BAC

En initial ou en alternance

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE (BAC PRO MCV) pages 14 à 15
VENDEUR CONSEIL OMNICAL (VCO) pages 16 à 17



La formation et le Centre de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous consulter pour une adaptation personnalisée.

LES FORMATIONS NIVEAU BAC



BAC PRO MCV

MÉTIERS DU COMMERCE
ET DE LA VENTE - Option A

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente est une formation diplômante, permettant d'acquérir de solides compétences en vente, d'organiser l'activité commerciale et de prendre part à la politique commerciale de l'entreprise. Le titulaire de ce BAC Pro, s'inscrit dans une démarche commerciale active. Les objectifs du BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente, option A, sont de donner des compétences centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.



DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 (169 jours).
- Formation accessible au travers des dispositifs contrat d'apprentissage, de professionnalisation, financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes



RYTHME :

- Deux jours de formation par semaine (lundi et mardi).



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Candidat de moins de 30 ans en apprentissage, de moins de 26 ans en formation professionnelle continue et contrat de professionnalisation.
- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 3 (acquis ou niveau) ou attester d'une année de seconde générale, professionnelle ou technologique complète et réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).



DÉBOUCHÉS :

- **Taux d'insertion professionnelle** : 1ère promotion 2023.
- **Débouchés** : Employé commercial, Commercial auprès des particuliers, vendeur, vendeur conseil (ROME : D1403), Assistant de vente, commercial sédentaire (ROME : D1401), Chargé de prospection (ROME : C1503), Vendeur spécialisé (ROME : D1212, D1214 et suivants), Télévendeur/ téléprospecteur (ROME : D1408).
- **Poursuite d'études** : BAC+2 Manager Commerce, BTS MCO ...
- **Taux de réussite** : 2022 : 57,1%.
- **Taux de poursuite d'étude** : 2022 : 100%.



FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

MCV

VENTE

COMMERCE

CONTENU ET ÉPREUVES DE LA FORMATION BAC PRO MCV :

BLOC 1 : Conseiller et vendre	Coeff. 3 - Oral 30min
BLOC 2 : Suivre les ventes	Coeff. 2 - Oral 30min
BLOC 3 : Fidéliser la clientèle et développer la relation client	Coeff. 3 Oral 20min de préparation + 20min
BLOC 4A : Animer et gérer l'espace commercial	Coeff.4 - écrit 3h
BLOC : Économie et droits	Coeff.1 - écrit 2h30
BLOC : Mathématiques	Coeff.1 - écrit 1h
BLOC : Prévention santé environnement	Coeff.1 - écrit 2h
BLOC : Langue vivante 1	Coeff. 2 Oral 5min de préparation + 15min
BLOC : Langue vivante 2	Coeff. 2 Oral 5min de préparation + 15min
BLOC : Français	Coeff. 2,5 - écrit 2h30
BLOC : Histoire géographie et enseignement moral et civique	Coeff. 2,5 - écrit 2h
BLOC : Arts appliqués et cultures artistiques	Coeff. 1 - écrit 1h30
BLOC : Éducation physique et sportive	Coeff. 1 - pratique
BLOC facultatif : Langue vivante	Oral 5min de préparation + 15min
BLOC facultatif : Éducation physique et sportive	Coeff. 1 - pratique
BLOC facultatif : Mobilité	Oral 5min de préparation + 15min



CONTACT - VILLENEUVE
TÉL. 05 53 40 10 39
VILLENEUVE@SUDMANAGEMENT.FR

VENDEUR CONSEIL OMNISCANAL (VCO)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

La formation Vendeur Conseil Omniscanal permet au futur vendeur de :

- Conseiller le client et de réaliser la vente dans un contexte omniscanal.
- Collaborer à l'aménagement physique, au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente.
- Contribuer à l'animation de la relation clients multicanale.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Jeune de moins de 26 ans en formation professionnelle initiale ou continue, de moins de 30 ans en apprentissage : être titulaire d'un niveau 3 validé ou avoir suivi des cours jusqu'à la fin de la seconde et réussir les tests et entretien de sélection.
- Adulte en formation professionnelle continue ou demandeur d'emploi : justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans les métiers de la relation client ou de 2 ans minimum dans tout autre secteur d'activité et réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (formation initiale, financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 413 heures de formation sur 12 mois (59 jours). La durée de la professionnalisation peut varier selon la durée du contrat en alternance.
- Entrées et sorties permanentes (nous consulter).
- La formation est accessible en formation initiale et au travers des dispositifs contrat d'apprentissage, de professionnalisation, financement Pôle Emploi, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 1 jour par semaine en formation (mercredi) et quelques semaines complètes sur l'année.

DÉBOUCHÉS :

- **Taux d'insertion professionnelle** : 2020 : 100% | 2019 : 85%
- **Débouchés** : Employé commercial, Commercial auprès des particuliers, vendeur, vendeur conseil (ROME : D1403), Assistant de vente, commercial sédentaire (ROME : D1401), Vendeur spécialisé (ROME : D1212, D1214 et suivants), Télévendeur /téléprospecteur (ROME : D1408)
- **Poursuite d'études** : BAC+2 Manager Commerce, BTS MCO
- **Taux de réussite** : 2022 : 90% | 2021 : 100% | 2020 : 100%

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

CONTENU ET ÉPREUVES DE LA FORMATION VCO :

BLOC 1 : CONTRIBUTION À L'ANIMATION DE LA RELATION CLIENTS MULTICANALE
M1.1 - Intégrer la culture de son entreprise
M1.2 - Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
M1.3 - Préparer la prospection multicanale
M1.4 - Mettre en œuvre la prospection multicanale
M1.5 - Accueillir et orienter le client dans son parcours d'achat multicanal
M1.6 - Animer l'expérience client
Total : 126h - étude de cas 2h/ oral 20 min +5 min / oral 10 min + 5min
BLOC 2 : COLLABORATION À L'AMÉNAGEMENT PHYSIQUE, AU FONCTIONNEMENT ET À L'ATTRACTIVITÉ DES ESPACES DE VENTE
M2.1 - Réceptionner et inventorier les produits
M2.2 - Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
M2.3 - Valoriser les produits dans l'espace de vente
Total : 66,5h - étude de cas 2h30
BLOC 3 : CONSEIL CLIENT ET RÉALISATION DE VENTE DANS UN CONTEXTE OMNISCANAL
M3.1 – Maîtriser son offre et ses objectifs
M3.2 - Conseiller et vendre dans un contexte omniscanal
M3.3 Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
M3.4 - Communiquer à l'oral
M3.5 – Utiliser le traitement de texte et les tableurs
Total : 192,5 h - dossier + oral 10 à 20 min

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise – 385h



CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

LES FORMATIONS NIVEAU **BAC+2**

En alternance

BTS GESTION DE LA PME (GPME).....	pages 20 à 21
BTS GESTION DES TRANSPORTS ET LOGISTIQUE ASSOCIÉE (GTLA).....	pages 22 à 23
BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO).....	pages 24 à 25
BTS NÉGOCIATION ET.....	pages 26 à 27
DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)	
BTS SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS (SIO).....	pages 28 à 39
Option SISR	

MANAGER COMMERCE (MC)	pages 30 à 31
-----------------------------	---------------



LES FORMATIONS NIVEAU BAC+2



BTS GPME
GESTION DE LA PME

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Gestion PME, collaborateur polyvalent en coopération directe avec le chef d'entreprise (PME, PMI ou agence de 5 à 50 salariés), a pour perspective de :

- Participer à la gestion opérationnelle de l'entreprise,
- Contribuer à la gestion des risques, gérer le personnel,
- Contribuer à l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise par l'amélioration de son organisation,
- Soutenir et accompagner son développement.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).



DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 en contrat d'apprentissage (169 jours).
- La formation est également accessible au travers des dispositifs contrat de professionnalisation (1120 heures – 140 jours), CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes

RYTHME :

- 2 jours par semaine en formation.
- Quelques semaines complètes sur l'année.

DÉBOUCHÉS :

- **Taux d'insertion professionnelle** : 2022 : 75% | 2021 : 100% | 2020 : 83%
- **Débouchés** : Assistant(e) de gestion (ROME : M1605), Assistant(e) comptable (ROME : M1203), Assistant(e) RH (ROME : M1501), Assistant(e) commercial(e) (ROME : D1401)
- **Poursuite d'études** : BAC+3 Chargé des Ressources Humaines, Achats, Responsable administratif(ve) ...
- **Taux de réussite** : 2022 : 75% | 2021 : 77% | 2020 : 76.5%

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

GPME

PME

GESTION

CONTENU ET ÉPREUVES DU BTS GPME :

Culture générale et expression Coeff. 4 - écrit 4h
Langue vivante étrangère 1 Coeff. 3 - écrit 2h et oral 20 min* + 20 min
Culture économique, juridique et managériale Coeff. 6 - écrit 4h
Gérer la relation avec les clients et fournisseurs de la PME Coeff. 6 - oral et pratique 1h* +1h
Rechercher des clients (prospection, appel d'offres)
Traiter la demande du client (devis, factures, relances)
Informar, conseiller, orienter et traiter les réclamations
Rechercher et sélectionner les fournisseurs
Passer les commandes d'achat et d'immobilisation
Assurer le suivi comptable des opérations commerciales
Participer à la gestion des risques de la PME, gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME Coeff. 8 - oral 30 min et écrit 2h30
Conduire une veille
Accompagner la mise en place d'un travail en mode «projet»
Identifier, évaluer les risques de l'entreprise
Evaluer et suivre les risques financiers
Gérer des risques identifiés dans la PME
Mettre en place une démarche qualité
Assurer le suivi administratif du personnel
Préparer les éléments de la paie
Organiser les élections des représentants du personnel
Participer à la gestion des ressources humaines
Contribuer à la cohésion interne du personnel de l'entreprise

Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME Coeff 6 - écrit 4h30
Analyser et améliorer le système d'information
Améliorer les processus «support», organiser et suivre les activités
Participer au développement commercial et à la fidélisation de la clientèle
Accompagner le déploiement du plan de communication
Analyser l'activité
Produire et analyser des informations de nature financière
Identifier les facteurs explicatifs de la performance commerciale et financière
Concevoir et analyser un tableau de bord
Langue vivante 2** Coeff. 4 - écrit 4h

* Temps de préparation
** La langue vivante facultative est différente de celle choisie à l'épreuve obligatoire

CONTACT
AGEN/VILLENEUVE
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

BTS GTLA - GESTION DES TRANSPORTS ET LOGISTIQUE ASSOCIÉE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Le titulaire du BTS « Gestion des transports et logistique associée » contribue, par l'exercice de son métier, à la gestion des flux nationaux et internationaux de marchandises.
- Le titulaire du BTS « Gestion des transports et logistique associée » :
- Organise des opérations de transport et des prestations logistiques au niveau local, régional, national, européen et international.
- Optimise les opérations dans un contexte de mondialisation des échanges, en tenant compte de la complémentarité des modes de transport et du développement durable.
- Contribue à la mise en œuvre des décisions stratégiques
- Coordonne des opérations entre les différents services de l'entreprise, et avec les partenaires extérieurs. Dans ce cadre, il a vocation à manager et animer une équipe.
- Maîtrise enfin les compétences de gestion qui lui permettrait de créer, de reprendre ou de développer une entreprise dans le secteur du transport de marchandises et de la logistique.

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 en contrat d'apprentissage (169 jours).
- La formation est également accessible au travers des dispositifs contrat de professionnalisation (1120 heures - 140 jours), CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 2 jours par semaine en formation.
- Quelques semaines complètes sur l'année.

DÉBOUCHÉS :

- Taux d'insertion professionnelle :** 73% des apprenants sortants sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation, 27% poursuivent leurs études (statistiques pour les années scolaires 2018-2019 et 2019-2020 cumulées BTS - BTS Transport et prestations logistiques - InsertJeunes).

Débouchés :

Dans le cadre d'une première insertion professionnelle :
Exploitant, Agent d'exploitation, Technicien d'exploitation, Adjoint au responsable d'exploitation, Adjoint au responsable d'entrepôt ou de plate-forme, Adjoint au responsable des réceptions, des expéditions, Assistant au responsable d'exploitation.

Après une première expérience professionnelle :
Responsable d'exploitation, Responsable de ligne, Responsable d'affrètement, Responsable de service clients, Responsable SAV litiges, Responsable des expéditions, Responsable d'entrepôt, d'exploitation transport, Technico-commercial du transport et de la logistique chargé de clientèle, Gestionnaire de parc ou de flotte, Responsable Qualité / QSE.

(ROME : N1303) Intervention technique d'exploitation logistique
(ROME : H1403) Intervention technique en gestion industrielle et logistique

- Poursuite d'études :** BAC+3 Responsable Logistique, ...
- Taux de réussite :** 1ère promotion en 2025.

GTLA

TRANSPORT

LOGISTIQUE

CONTENU ET ÉPREUVES DU BTS GTLA :

Culture générale et expression
Coef. 3 - écrit 4 heures

Langue vivante étrangère
Coef.3 - écrit 2 heures et orale 20 min* + 20 min

Culture économique, juridique et managériale
Coeff. 4 - écrit 4h

BLOC n°1 :
Mise en œuvre d'opérations de transport et de prestations logistiques
Coef. 6 - oral 50 min

- Identifier les caractéristiques de la prestation de transport et logistique à réaliser
- Planifier de façon optimale les opérations de transport et les prestations logistiques
- Appliquer ou ajuster le plan de transport
- Mettre en œuvre les procédures et les protocoles adaptés
- Appliquer les normes et réglementations spécifiques au transport des marchandises et aux prestations logistiques
- Appliquer les règles de sûreté et de sécurité
- Utiliser le système d'information dédié au transport et à la logistique
- Mobiliser les ressources internes et les partenaires
- Utiliser les tarifs
- Négocier les conditions de l'opération de transport et de prestations logistiques
- Communiquer avec les partenaires internes et externes

BLOC n°2 :
Conception d'opérations de transport et de prestations logistiques
Coef. 6 - écrit 4 heures

- Analyser un document professionnel
- Déterminer les contraintes liées à une demande de transport et de prestations logistiques
- Choisir un (ou des) mode(s) de transport
- Choisir un (ou des) prestataire(s) de transport et de prestations logistiques
- Déterminer les moyens matériels nécessaires
- Déterminer les moyens humains nécessaires

- Prendre en compte les réglementations, les normes et les protocoles
- Évaluer les composantes quantitatives d'un transport et d'une prestation logistique (durée, distance, poids, volume, etc.)
- Établir le coût et le prix d'une solution de transport et de prestations logistiques
- Évaluer la rentabilité d'une solution de transport et de prestations logistiques

BLOC n°3 :
Analyse de la performance d'une activité de transport et de prestations logistiques
Coef. 4 - écrit 3 heures

- Produire des indicateurs quantitatifs et qualitatifs pertinents
- Établir des tableaux de bord
- Analyser et interpréter les indicateurs
- Proposer des actions correctives
- Résoudre un litige
- Analyser la performance d'une équipe
- Analyser le bilan et le compte de résultat

BLOC n°4 :
Pérennisation et développement de l'activité de transport et de prestations logistiques
Coef. 4 - oral 40 min

- Identifier un besoin de pérennisation ou une opportunité de développement de l'activité de transport et prestations logistiques
- Identifier des solutions et argumenter le choix d'une solution
- Planifier les actions correspondant à la solution choisie
- Financer les actions proposées
- Communiquer et mobiliser l'équipe sur un projet
- Évaluer les effets d'un projet

* Temps de préparation

CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

BTS MCO - MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale type magasin spécialisé, grande surface alimentaire ou e-commerce. Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).



DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 en contrat d'apprentissage (169 jours).
- La formation est également accessible au travers des dispositifs contrat de professionnalisation (1120 heures 140 jours), CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 2 jours par semaine en formation.
- Quelques semaines complètes sur l'année.

DÉBOUCHÉS :

- Taux d'insertion professionnelle** : 2020 : 71% | 2019 : 92%
- Débouchés** : Visual merchandiser (ROME : B1301), E-merchandiser (ROME : D1506), Chef de rayon produits alimentaires (ROME : D1502) ou non-alimentaires (ROME : D1503), Responsable e-commerce (ROME : M1707), animateur de site multimédia (ROME : E1101), Responsable de drive (ROME : D1509), Responsable de secteur/département (ROME : D1509), Responsable de magasin (ROME : D1301)
- Poursuite d'études** : BAC+3 Responsable de la Distribution Omnicanale, Chef de projet web et stratégie digitale,...
- Taux de réussite** : 2022 : 60% | 2021 : 85% | 2020 : 88% | 2019 : 67%

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

MCO

COMMERCE

MANAGEMENT

CONTENU ET ÉPREUVES DU BTS MCO :

Culture générale Coeff. 3 - écrit 4h
Langue étrangère Coeff 3 - écrit 2h et oral 20 min* + 20 min
Culture économique, juridique et managériale Coeff 3 - écrit 4h
Développement de la relation client et vente conseil Coeff 3 - oral 30 min
Collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale
Vente conseil
Suivi de la relation client et de la qualité de services
Fidélisation et développement de la clientèle
Animation, dynamisation de l'offre commerciale Coeff 3 - oral 30 min
Élaboration et adaptation continue de l'offre
Agencement de l'espace commercial
Maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
Mise en valeur de l'offre de produits et de services
Organisation de promotions et d'animations commerciales
Conception et mise en place de la communication
Conception et mise en oeuvre de la communication externe
Analyse et suivi de l'action commerciale

Gestion opérationnelle Coeff 3 - écrit 3h
Fixation des objectifs commerciaux
Gestion des approvisionnements et suivi des achats
Gestion de stocks
Suivi des règlements
Élaboration des budgets
Gestion des risques liés à l'activité commerciale
Participation aux décisions d'investissement
Analyse des performances
Mise en oeuvre du reporting
Management de l'équipe commerciale Coeff 3 - écrit 2h30
Évaluation des besoins en personnel
Répartition des tâches
Réalisation de plannings
Organisation du travail
Recrutement et intégration
Animation et valorisation de l'équipe
Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
Individualisation de la formation des membres de l'équipe
Épreuve facultative LV2** Oral 20min

* Temps de préparation
** La langue vivante facultative est différente de celle choisie à l'épreuve obligatoire

CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

BTS NDRC - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) a pour perspective de devenir un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. En contact direct avec la clientèle ainsi que sur les canaux digitaux, il contribue à la croissance du chiffre d'affaires dans une logique de rentabilité et participe à l'efficacité de la politique commerciale. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif. La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier conditionne sa performance et sa productivité commerciales. Le titulaire de ce diplôme est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale.

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 en contrat d'apprentissage (169 jours).
- La formation est également accessible au travers des dispositifs contrat de professionnalisation (1120 heures – 140 jours), CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 2 jours par semaine en formation.
- Quelques semaines complètes sur l'année.



DÉBOUCHÉS :

- Taux d'insertion professionnelle** : 2020 : 89% | 2019 : 91%
- Débouchés** : Action commerciale : Conseiller commercial auprès de particuliers (ROME : D1403), en vente de véhicules (ROME : D1404), Conseiller commercial auprès des grands comptes et entreprises (ROME : D1402), Relation client : Conseiller de clientèle en banque (ROME : C1203), Téléconseiller en banque (ROME : C1201) ou assurance (ROME : C1102), Digital : E-commercial, Web-commercial (ROME : E1101)
- Poursuite d'études** : BAC+3 Responsable de Développement Commercial, Chef de projet web et stratégie digitale,...
- Taux de réussite** : 2022 : 100% | 2021 : 94% | 2020 : 75%

100%

NDRC

NÉGOCE

RELATION CLIENT

CONTENU ET ÉPREUVES DU BTS NDRC :

Culture générale et expression Coeff 3 - écrit 4h
Communication en langue vivante étrangère Coeff 3 - oral 30 min* +30 min
Culture économique, juridique et managériale Coeff. 3 - écrit 4h
Relation client et négociation-vente Coeff 5 - 40 min* + 1h
Cibler et prospector la clientèle
Négocier et accompagner la relation client
Organiser et animer un évènement commercial
Exploiter et mutualiser l'information commerciale
Relation client à distance et digitalisation Coeff 4 - écrit 3h (coeff 2) + épreuve pratique - 40 min (coeff 2)
Maîtriser la relation omnicanale
Animer la relation client digitale
Développer la relation client en e-commerce
Relation client et animation de réseaux Coeff 3 - oral 40min
Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
Développer et animer un réseau de partenaires
Créer et animer un réseau de vente directe
Épreuve facultative LV2** Oral 20min* + 20min

* Temps de préparation

** La langue vivante facultative est différente de celle choisie à l'épreuve obligatoire

CONTACT
AGEN/VILLENEUVE
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

BTS SIO - SERVICES INFORMATIQUES
AUX ORGANISATIONS

SPÉCIALITÉ SOLUTIONS D'INFRASTRUCTURE, SYSTÈMES ET RÉSEAUX (SISR)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Services Informatiques aux Organisations (SIO) spécialité Solutions d'Infrastructure, Systèmes et Réseaux (SISR) exerce ses activités dans les services informatiques en tant que salarié au sein des organisations (entreprises, administrations, PME, PMI,...) ou en tant que consultant d'une société de services d'ingénierie informatique, d'une société éditrice de logiciels ou d'une société de conseils. Il participe à l'installation, l'intégration, l'administration, la sécurisation, la mesure des performances des équipements et des services informatiques, à l'exploitation, la supervision et la maintenance d'une infrastructure, au maintien de la qualité des services informatiques. Il veille à l'interface entre les utilisateurs, les gestionnaires et les décideurs.

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A).



DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 1350 heures de formation sur 2 ans de septembre N à juin N+2 en contrat d'apprentissage (169 jours).
- La formation est également accessible au travers des dispositifs : contrat de professionnalisation (1120 heures - 140 jours), CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 16 personnes.

RYTHME :

- 2 jours par semaine en formation.
- Quelques semaines complètes sur l'année.



DÉBOUCHÉS :

- Taux d'insertion professionnelle :** la première session sera diplômée en 2023.
- Débouchés :** Administrateur systèmes et réseaux, administrateur sécurité, support systèmes et réseaux, technicien systèmes et réseaux (ROME : M1801 et H1208).
- Poursuite d'études :** BAC+3 Chef de projet web et stratégie digitale, ... Une poursuite d'études est envisageable en licence LMD, licence professionnelle, école d'ingénieur ou école spécialisée.
- Taux de réussite :** La première session sera diplômée en 2023.

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

SIO		INFORMATIQUE		CYBER SÉCURITÉ	
CONTENU ET ÉPREUVES DU BTS SIO - SISR :					
BLOC A : SUPPORT ET MISE À DISPOSITION DE SERVICES INFORMATIQUES Coeff. 4 – oral 40 min					
Gestion du patrimoine informatique					
Réponse aux incidents et aux demandes d'assistance et d'évolution					
Développement de la présence en ligne de l'organisation					
Travail en mode projet					
Mise à disposition des utilisateurs d'un service informatique					
Organisation de son développement professionnel					
⌵					
BLOC B : SPÉCIALITÉ SISR Administration des systèmes et des réseaux Coeff. 4 – oral et pratique 1h30* + 40 min					
Conception d'une solution d'infrastructure					
Installation, test et déploiement d'une solution d'infrastructure réseau					
Exploitation, dépannage et supervision d'une solution d'infrastructure réseau					
⌵					
BLOC C : SPÉCIALITÉ SISR Cybersécurité des services informatiques Coeff. 4 – écrit 4h					
Protection des données à caractère personnel					
Préservation de l'identité numérique de l'organisation					
Sécurisation des équipements et des usages des utilisateurs					
Garantie de la disponibilité, de l'intégrité et de la confidentialité des services informatiques et des données de l'organisation face à des cyberattaques					
Cybersécurisation d'une infrastructure réseau, d'un système, d'un service					
BLOC D : Culture générale et expression Coeff. 2 – écrit 4h			BLOC E : Expression et communication en langue anglaise Coeff. 2 – écrit 2h et oral 20 min* + 20 min		
BLOC F : Mathématiques pour l'informatique Coeff. 3 – écrit 2h			BLOC G : Culture économique, juridique et managériale Coeff. 3 – écrit 4h		
* Temps de préparation					

BAC+2 MC MANAGER COMMERCE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

La formation Manager Commerce (Gestionnaire d'Unité Commerciale - GUC), est une formation diplômante permettant aux salariés d'évoluer ou de se reconverter afin d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de responsabilités. L'objectif est d'occuper des fonctions dans une unité commerciale physique ou virtuelle. L'activité du titulaire du diplôme s'exerce auprès de la clientèle actuelle et potentielle :

- Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ ou les services répondant à ses attentes.
- Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.
- Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau 4 au RNCP.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 710,5 heures de formation sur 18 mois (101,5 jours). Entrées et sorties permanentes (nous consulter).
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes

RYTHME :

- 1 jour / semaine (mercredi) et quelques semaines complètes sur 18 mois.



DÉBOUCHÉS :

- **Taux d'insertion professionnelle** : 2020 : 92% | 2019 : 100%
- **Débouchés** : Visual merchandiser (ROME : B1301), Emerchandiser (ROME : D1506), Chef de rayon produits alimentaires (ROME : D1502) ou non-alimentaires (ROME : D1503), Responsable e-commerce (ROME : M1707), animateur de site multimédia (ROME : E1101), Responsable de drive (ROME : D1509), Responsable de secteur/département (ROME : D150), Responsable de magasin (ROME : D1301)
- **Poursuite d'études** : BAC+3 Responsable de la Distribution Omnicanale, Chef de projet web et stratégie digitale ...
- **Taux de réussite** : 2022 : 100% | 2021 : 83,5% | 2020 : 75%

100%

COMMERCE

MANAGEMENT

VENTE

CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+2 MC (suite) :

BLOC 1 : MISE EN ŒUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING PHYGTIALES DE L'UNITÉ COMMERCIALE
M1.1 - Etudier l'offre et se positionner sur son marché
M1.2 - Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
M1.3 - Repérer les tendances de consommation en émergence
M1.4 - Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
M1.5 - Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
M1.6 - Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
M1.7 - Préparer et mettre en œuvre une action commerciale
Total : 196h – dossier écrit + oral 20 min + 10 min échange

BLOC 3 : SUIVI DES VENTES ET GESTION DES STOCKS DE L'UNITÉ COMMERCIALE
M3.1 - Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
M3.2 - Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
M3.3 - Optimiser les commandes de produits
M3.4 - Contrôler les réceptions des produits
Total : 168h – étude de cas 3h

BLOC 2 : CONSEIL, VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENTS DANS UN CONTEXTE OMNICAL
M2.1 - Analyser les caractéristiques de ses clients
M2.2 - Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
M2.3 - Conseiller, argumenter et vendre
M2.4 - Assurer le traitement des réclamations
M2.5 - Fidéliser ses clients
Total : 175h – oral 20 min + étude de cas 2h

BLOC 4 : COLLABORATION À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE
M4.1 - Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
M4.2 - Veiller aux respects des règles d'hygiène et de sécurité
M4.3 - Contrôler et optimiser la réalisation des activités
M4.4 - Gérer les conflits au sein de l'équipe
M4.5 - Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail
Total : 140h – étude de cas 3h

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise



CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

LES FORMATIONS NIVEAU BAC+3

En initial ou en alternance

En 3 ans post BAC / admission parallèle en 2ème et 3ème année (initial ou alternance)

BACHELOR ÉCOLE DE GESTION ET DE COMMERCE (EGC) pages 34 à 35



CEFDG

CHEF DE PROJET WEB ET STRATÉGIE DIGITALE (CPWEB) pages 38 à 39



CHARGÉ DES RESSOURCES HUMAINES (CRH) pages 40 à 41

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNISCANALE (RDO) pages 42 à 43



En Alternance spécialisation en 1 an après un BAC+2 (BTS, DUT...)

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (RDC) pages 44 à 45

LICENCE COMMERCE VENTE AGROALIMENTAIRE (LCVA) pages 46 à 47



RESPONSABLE LOGISTIQUE (RLOG) pages 48 à 49



 **SUD**
Business School

*La formation et le Centre de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous consulter pour une adaptation personnalisée.*

LES FORMATIONS NIVEAU BAC+3



BACHELOR EGC

ÉCOLE DE GESTION ET DE COMMERCE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le Bachelor EGC Agen fait partie du 1er réseau français d'Ecole de Gestion et de Commerce et se classe parmi les 35 meilleurs Bachelors français. Il a pour mission de former de futurs jeunes cadres polyvalents "Middle management". Le responsable marketing, commercialisation et gestion est muni de larges compétences. Si les aspects commerciaux et marketing forment le cœur du métier, des compétences de management, économiques, de gestion et de communication sont nécessaires. Opérationnel, il doit répondre aux besoins actuels des entreprises et aussi s'adapter aux mutations des activités, que ce soit au sein d'une filiale de grande entreprise, d'une ETI, PME ou de sa propre structure. Polyvalent, le responsable peut évoluer dans des postes ou des secteurs d'activité différents, vers des postes d'encadrement en France ou à l'international.

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

Admission en 1ère année : Être titulaire du BAC (toutes séries) * ou titre français ou étranger équivalent.

Admission parallèle

- **en 2ème année :** (ouvert aux BAC+1 validés des écoles de commerce et BAC+2 validés*)
- **en 3ème année :** (ouvert aux BAC+2 validés *).

Satisfaire aux épreuves d'admission : concours unique réseau EGC.

*Au plus tard le jour de la rentrée

INSCRIPTION :

- **1ère année :** PARCOURSUP
- **2ème et 3ème année :** Inscription sur le site SUD Business School
- Programme habilité à recevoir les étudiants boursiers (CROUS). Boursiers exonérés des frais de concours (sur justificatif).

CONCOURS D'ADMISSION EGC :

- Oral d'anglais et entretien de motivation (consulter la plaquette concours) pour l'entrée en 1ère et 2ème année.
- Concours spécifique pour l'entrée en 3ème année

Possibilité de préparation gratuite aux épreuves de concours

Inscription au coaching : contactbs@sudmanagement.fr

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

D'une durée de 3 années post-Bac, le programme de formation de l'Ecole EGC Agen s'organise autour de 4 blocs de compétences (1659 heures soit 237 jours de face à face et TD) complétés par 48 semaines de stage en France ou à l'international (statut étudiant) ou 28 semaines de stage et 1 an de pratique professionnelle (statut alternant en 3ème année).

- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs - VAE.
- Nombre de participants limité à 50 personnes par année (2 promotions de 25 personnes).

DÉBOUCHÉS :

- **Taux d'insertion professionnelle :** 93% de nos diplômés décrochent leur premier emploi dans les 6 mois.

- **Débouchés :** Responsable des ventes (ROME : D1406), Chef de produit (ROME : M1703), Directeur(trice) d'agence bancaire (ROME : C1207), Responsable de développement export (ROME : D1406), Contrôleur de gestion (ROME : M1204), Consultant recrutement (ROME : M1502), Technico-commercial (ROME : D1407), Marketing manager (ROME : M1705), Responsable ressources humaines (ROME : M1503), Web marketer / Community manager (ROME : M1803), Responsable digital (ROME : M1705), Création / Direction d'entreprise (ROME : M1301)

Poursuite d'études :

Intégrer les programmes Grande Ecole par admission parallèle ou des Masters spécialisés des Écoles Supérieures de Commerce, les Masters Universitaires, type IAE. Bac+5 Mastère Manager Stratégique sur le Campus d'Agen. Poursuivre à l'étranger dans un programme de MBA (Master of business Administration) au sein d'Universités partenaires.

- **Taux de réussite :** 2022 : 88% | 2021 : 90% | 2020 : 87,5%

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat d'alternance en 3ème année, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

EGC

GESTION

COMMERCE

CONTENU ET ÉPREUVES DU BACHELOR EGC :

BLOC A : Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en oeuvre

Diagnostic Marketing
Marketing Stratégique
Retail Marketing – Distribution
Achats et Supply Chain
Plan de Communication
Marketing Digital
Intelligence Economique
Mix Marketing
Langues des Affaires : anglais, espagnol, allemand, italien (certification TOEIC)

BLOC B : Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

Plan d'Action Commerciale
Négociation Commerciale
Commerce International
Gestion de la Relation Client
Prospection

BLOC C : Maitriser les fondements de la gestion budgétaire et l'analyse financière

Comptabilité Analytique et Gestion des stocks
Analyse Comptable
Analyse Financière
Environnement Juridique de l'Entreprise

Droit Fiscal et droit des sociétés
Statistiques appliquées à la gestion
Gestion Budgétaire
Stratégie Financière (gestion des investissements)
Systèmes d'Information et de Gestion (certification PCIE)
Jeux d'entreprises - Business Games

BLOC D : Manager un projet, une activité ou une équipe

Enjeux Economiques (Mondialisation et Territoires)
Management des entreprises et RSE
Pilotage de projet
Droit Social
Management des Ressources Humaines
Communication Interpersonnelle (soft skills)
Gestion du Stress et des Conflits
Pilotage Commercial
Leadership et Efficacité professionnelle
Projet Professionnel Individualisé
Management Interculturel (cours en anglais)
Conférences – Regards Croisés
Spécialités 3ème année : - Entrepreneuriat, Créativité et Innovation - Web Marketing et Digital

ÉPREUVES DE DÉLIVRANCE DU DIPLÔME

Epreuves communes au réseau EGC de certification des blocs



CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

L'ENTREPRISE À 360°

12 MOIS D'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE AVEC L'EGC AGEN

EGC 1^{ère} année

STAGE 3 SEMAINES : Découverte de l'entreprise

Tester ses potentialités en situation de travail.

Découvrir l'entreprise, son environnement économique (marché, concurrence), ses partenaires (fournisseurs, clients).

STAGE 8 SEMAINES : Action commerciale - marketing - gestion

Intégrer un service commercial ou marketing pour des opérations de marketing téléphonique, la mise en place d'un fichier clients, une étude de marché ou une analyse de rentabilité commerciale.

EGC 2^{ème} année

STAGE 17 SEMAINES : International

Participer à la vie d'une entreprise étrangère.

Approfondir des connaissances linguistiques.

Intégrer une dimension internationale

Vivre une expérience interculturelle.

Bourse de mobilité ERASMUS : Possibilité offerte aux étudiants pour stages ou études dans l'espace européen.

EGC 3^{ème} année sous statut étudiant ou alternant

Option 1 : Statut étudiant ou alternant

PERIODE EN ENTREPRISE (alternant) 12 mois ou STAGE (étudiant) 20 SEMAINES minimum en entreprise en France. Mettre l'apprenant en situation d'autonomie dans la réalisation de missions : commercial, marketing, gestion, ressources humaines, finance, logistique, commerce international.

L'entreprise, les missions, les thèmes de stage sont choisis par l'apprenant en fonction de son projet professionnel en développant une mission TREMPLIN pour l'emploi.

Option 2 : Statut étudiant

STAGE 20 SEMAINES minimum en entreprise à l'étranger.

Renforcer la dimension internationale et linguistique.

Option 3 : Statut étudiant

SEMESTRE D'ETUDES A L'ETRANGER.

Validation d'un double diplôme avec les Universités étrangères partenaires du réseau EGC.



LES + DE L'EGC AGEN :

- Suivi personnalisé pour vos recherches de stage, votre alternance et votre mobilité à l'étranger.
- ICDL (International Computer Driving Licence) : passeport de compétences informatique européen.
- TOEIC (Test of English for International Communication).
- Challenge Commercial inter EGC régional et national- Les EGCiales.

BAC+3 CPWEB

CHEF DE PROJET WEB ET STRATÉGIE DIGITALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le Chef de projet web et stratégie digitale sera responsable de la création, de la mise en œuvre et de la gestion de projets web. Il doit définir et mettre en place la stratégie digitale de l'entreprise, être force de proposition sur des sujets liés à la création et l'animation des sites et applications web, à la présence sur les réseaux sociaux, au content marketing, au référencement naturel et payant, à la mise en place d'outils et plateformes collaboratives afin d'améliorer la présence digitale, la productivité et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Son champ d'intervention peut être plus large, au regard des différents leviers digitaux (application web, plateforme e-commerce, réseaux sociaux, etc.) et peut intégrer une dimension opérationnelle : gestion et animation de campagnes de promotion en ligne, mise en œuvre des stratégies de référencement naturel et payant, trafic management ou community management.

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) ou justifier au minimum de 3 années d'expérience professionnelle en lien avec la certification. Un comité d'étude se réunit pour examiner les candidatures reçues.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 525 heures de formation sur 12 mois (75 jours) de septembre N à septembre N+1.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 1 jour / semaine (vendredi) et quelques semaines complètes sur 12 mois.



DÉBOUCHÉS :

- Taux d'insertion 2022** : 88,9%
- Débouchés** : Chef de projet web, Chef de projet digital, Chargé de marketing digital (ROME : M1803), Web marketer, Responsable web marketing (ROME : M1705), Intégrateur Web, Web designer, UX designer (ROME : E1205), Webmaster (ROME : E1101), Développeur web (ROME : M1805)
- Poursuite d'études** : BAC+5 Mastère Manager stratégique (IFAG), Bac+4/5 spécialisé web et stratégie digitale.
- Taux de réussite** : 2022 : 59,1% | 2021 : 82% | 2020 : 100%

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

CPWEB

PROJET

DIGITAL

CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+ CPWEB :

BC 01 : Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre	
Marketing Stratégique	1h (en dehors du cours)
E-publicité	1h (en dehors du cours)
Community management et rédaction web	Soutenance orale (pendant le cours)
Référencement naturel	2h (en dehors du cours)
E-business et Inbound marketing	Soutenance orale pendant le cours
TP - Projet mk. et stratégie digitale 1h (en dehors du cours)	1h (en dehors du cours)

BC 02 : Web Design	
UI design - Illustrator	2h (en dehors du cours)
UI design - Photoshop	3h (en dehors du cours)
UI design - Web design 1	
UX design – Web design 2 Adobe XD	3h (en dehors du cours)
Responsive design	2h (en dehors du cours)
UX design - Ergonomie web et méthodologie UX	2h (en dehors du cours)
TP - Projet web design	1h

BC 03 : Management de projet	
Gestion de projet	1.5h (en dehors du cours)
Cahier des charges	1.5h (en dehors du cours)
Étude de site (Audit)	Oral 15min/groupe (pendant le cours)
Droit multimédia	
Communication et dynamique groupe	
TP - Projet management de projet	1h (en dehors du cours)

BC 04 : Développement Web	
HTML5/CSS3	2h (en dehors du cours)
JavaScript	3h (en dehors du cours)
PHP / Mysql/WordPress (création de thème)	3h (en dehors du cours)
Environnement Internet	1h (en dehors du cours)
CMS (Prestashop et/ou Drupal)	
TP Projet développement web	1h (en dehors du cours)

Le dispositif d'évaluation décliné au sein du référentiel de Certification repose sur une double articulation des évaluations des acquis : 2/3 en centre de formation (sous forme de contrôle continu et/ou d'études de cas) et 1/3 en entreprise (situation professionnelle).



CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

BAC+3 CRH CHARGÉ DES RESSOURCES HUMAINES

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Permettre à de futurs collaborateurs d'acquérir de solides bases dans les domaines du recrutement et du développement des ressources humaines.

Le Chargé des Ressources Humaines (CRH) :

- Est le garant de la mise en œuvre des actions déclinant la stratégie RH de son entité,
- Contribue à l'efficacité de l'organisation et au développement de son entité,
- Participe à la gestion et l'administration du personnel, la mise en œuvre et l'évolution des conditions de travail des salariés et la mise à disposition des compétences identifiées,
- Informe et conseille les salariés de son entité, afin de favoriser leur mobilité et leur évolution professionnelle.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2)
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et Pro-A, VAE).

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 511 heures de formation sur 12 mois (73 jours) de septembre N à septembre N+1.
- La formation est accessible au travers des dispositifs contrat d'Apprentissage, contrat de Professionnalisation, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et Pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 1 jour en formation et quelques semaines complètes sur l'année.



DÉBOUCHÉS :

- **Taux d'insertion** : Première promotion 2023
- **Débouchés** : Chargé(e) de recrutement (ROME : M1502), Chargé(e) de développement RH (ROME : M1502), Chargé(e) de la Gestion Administrative du Personnel (ROME : M1501)
- **Poursuite d'études** : BAC+4/5 Spécialisé en Ressources Humaines, BAC+5 Mastère Manager stratégique (IFAG), Masters universitaires.
- **Taux de réussite** : Première promotion 2023

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

CRH

RECRUTEMENT

PAIE

CONTENU ET ÉPREUVES DE LA FORMATION CRH :

BLOC 1 : Recruter et intégration des salariés dans l'unité/entreprise
Identification et analyse des besoins en recrutement
Sélection et mise en œuvre des actions de sourcing de candidat
Valorisation de la marque employeur
Sélection des candidats.
Mise en œuvre du parcours d'intégration et de ses outils
Modalités d'évaluation : Un plan d'action de recrutement et d'intégration et la conduite d'un entretien de recrutement.

BLOC 2 : Gestion des parcours professionnels et développement des compétences des salariés de l'unité/entreprise
Elaboration et gestion du plan de développement des compétences et de son budget
Sélection des prestataires des actions de formation
Suivi et évaluation des actions et des outils de gestion
Conseils aux salariés sur leur évolution professionnelle
Modalités d'évaluation : Un plan de développement des compétences et l'analyse de la situation et du projet d'évolution d'un salarié, l'identification/présentation d'une solution adaptée.

BLOC 3 : Pilotage de la gestion administrative du personnel et de la paie de l'unité/entreprise
Veilles législatives et réglementaires
Suivi des dossiers individuels administratifs des salariés
Pilotage de la paie et des déclarations et cotisations sociales réglementaires
Reporting des données sociales auprès de la Direction
Modalités d'évaluation : La vérification de la conformité du dossier administratif des salariés, déclarations, cotisations obligatoires et la vérification et l'analyse du bulletin de paie

BLOC 4 : Organisation du dialogue social et du maintien amélioré de la qualité de vie au travail
Suivi des salariés et évaluation de la QVT
Communication interne en matière de RPS et QVT
Mise en place des mesures en matière de RPS et QVT
Préparation et participation aux instances de concertation dans le cadre du CSE
Modalités d'évaluation : La conduite d'un projet d'évaluation et de communication interne sur la qualité de vie au travail et l'organisation des instances représentatives du personnel.

sup de V
Vente et Management

CONTACT - AGEN

TÉL. 05 53 48 41 43

CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

BAC+3 RDO - RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNISCANALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable de la Distribution Omniscanale, l'ensemble des compétences qui lui permettront de :
- Mettre en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci impliquant une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs/centrale d'achat, marchandiseurs, service RH, service juridique, contrôle de gestion, ...).
 - Participer au développement des ventes de son enseigne et réaliser des actions marketing innovantes et digitalisées.
 - Définir les missions de ses collaborateurs directs et les motiver autour d'objectifs fixés par sa direction.
 - Coordonner et contrôler le travail réalisé, au besoin sanctionner et gérer les conflits.
 - Recruter ou participer au recrutement des membres de son équipe et être le garant de l'intégration des nouvelles recrues.
 - Participer et mettre en place des groupes de travail au sein de son entreprise.



FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 455 heures de formation sur 12 mois (65 jours) de septembre N à septembre N+1.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 1 jour / semaine (jeudi) et quelques semaines complètes sur 12 mois.



DÉBOUCHÉS :

- **Taux d'insertion professionnelle** : 2021 : 92% | 2020 : 92%
- **Débouchés** : Chef de rayon produits alimentaires (ROME : D1502) ou non-alimentaires (ROME : D1503), Responsable e-commerce (ROME : M1707), Responsable de drive (ROME : D1509), Responsable de secteur/département (ROME : D1509), Responsable de magasin (ROME : D1301) Poursuite d'études : BAC+5 MBA Manager stratégique (IFAG)
- **Taux de réussite** : 2022 : 78% | 2021 : 91% | 2020 : 83,5%

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).



RDO

MANAGEMENT

DISTRIBUTION

CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+3 RDO(suite) :

BLOC 1 : ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL
M1.1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients
M1.3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes
M1.4 - Elaborer le plan d'action commercial omniscanal
M1.5 Rédiger un plan d'action commercial argumenté
Total : 119h – étude de cas
BLOC 2 : PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ D'UNE UNITÉ COMMERCIALE SUR SES CANAUX PHYSIQUES ET DIGITAUX
M2.1 - Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP
M2.2 – Adapter le merchandising à l'activité commerciale
M2.3 – Gérer et suivre son offre omniscanale
M2.4 - Optimiser ses stocks
M2.5 - Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
M2.6 - Piloter des actions commerciales phygitaux innovantes
M2.7 - Garantir une expérience client de qualité
M2.8 - Analyser ses résultats et en assurer le reporting
Total : 203h – étude de cas
BLOC 3 : MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE L'UNITÉ COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE DE VENTE OMNISCANAL
M3.1 - Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
M3.2 - Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
M3.3 - Encadrer et animer son équipe
M3.4 - Accompagner et développer les compétences de son équipe
Total : 119h – étude de cas + oral



CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

BAC+3 RDC

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable de Développement Commercial l'ensemble des savoirs et compétences qui lui permettront de :

- Développer une stratégie commerciale,
- Négocier des biens ou services en B2B,
- Animer des actions commerciales en mode projet,
- Préconiser et mettre en place des actions commerciales.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 455 heures de formation sur 12 mois (65 jours) de septembre N à septembre N+1.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 1 jour / semaine (jeudi) et quelques semaines complètes sur 12 mois.

DÉBOUCHÉS :

- **Taux d'insertion professionnelle :** session 2020 : 100%
- **Débouchés :** Conseiller commercial banque ou assurance (ROME : C1206 - C1102) Cadre technico-commercial (ROME : D1407), Responsable technico-commercial (ROME : D1407), Responsable commercial (ROME : M1707), Responsable de la stratégie commerciale (ROME : M1707), Responsable du développement commercial (ROME : M1707), Responsable e-commerce (ROME : M1707) Poursuite d'études : BAC+5 Mastère Manager stratégique (IFAG)
- **Taux de réussite :** 2022 : 86% | 2021 : 96% | 2020 : 97%

RDC

NÉGOCIER

DÉVELOPPEMENT

CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+3 RDC :

BLOC 1 ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL
M1.1 - Exeracer une fonction de veille et anticiper les tendances
M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients
M1.3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes
M1.4 - Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
M1.5 - Présenter un plan d'action commercial argumenté
Total : 100pts – dossier écrit

BLOC 2 ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICANALE
M2.1 - Identifier les marchés et les cibles à prospector
M2.2 - Construire le plan de prospection omnicanale
M2.3 - Préparer les actions de prospection
M2.4 - Conduire des entretiens de prospection
M2.5 - Analyser les résultats de prospection
Total : 225 pts – études de cas

BLOC 3 CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE
3.1 - Diagnostiquer les besoins du client
3.2 - Construire et chiffrer une offre adaptée
3.3 - Argumenter son offre commerciale
3.4 - Élaborer une stratégie de négociation
3.5 - Conduire une négociation commerciale
3.6 - Contractualiser la vente
3.7 - Évaluer le processus de négociation
Total : 250 pts – oral 20 min + écrit + oral 40 min

BLOC 4 MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET
4.1 - Travailler en mode projet
4.2 - Organiser et mobiliser une équipe projet
4.3 - Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
4.4 - Évaluer la performance des actions commerciales
Total : 175 pts – dossier + oral 20 min. + étude de cas 2h

Pratique professionnelle et évaluation Mission en entreprise Écrit 75 pts/ oral 125 pts/ évaluation tuteur 50 pts
Obtention de la certification : 500 points sur 1000 points



CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

LICENCE COMMERCE
VENTE AGROALIMENTAIRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

La licence commerce vente agroalimentaire est une formation universitaire dédiée à la vente et au commerce appliqués au secteur. La formation répond aux besoins exprimés par les entreprises agroalimentaires qui souhaitent recruter leurs futurs collaborateurs commerciaux. Elle prépare aux fonctions opérationnelles dans les forces de vente qui visitent les magasins de la grande distribution et de la restauration hors foyer (restauration, hôtellerie, collectivités). Cette formation permet aux étudiants d'apprendre les acquis théoriques pour évoluer vers des postes commerciaux dans les forces de vente, les services merchandising, marketing et category management des entreprises agroalimentaires.

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Les candidats titulaires des diplômes suivants sont admis à candidater : L2 Gestion, option Marketing Vente, les formations courtes (DUT TC, BTS commerce international, management des unités commerciales, négociation relation client, DUT GEA, DUT GACO), les formations techniques du domaine agroalimentaire, les licences professionnelles commerce ou distribution.
- L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage de 12 mois avec une entreprise agroalimentaire.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 521 heures de formation sur 12 mois de septembre N à septembre N+1.
- Nombre de place limité à 30 personnes.

RYTHME :

Une formation universitaire professionnalisante :

- 16 semaines de cours par an avec un rythme d'alternance de 2 semaines de formation suivies de 3 semaines en entreprise.
- 50% des enseignements sont dispensés par des intervenants professionnels (cadres commerciaux, chef d'entreprises, ...).



DÉBOUCHÉS :

Responsable de secteur (ROME : K1201), Assistant trade marketing (ROME : M1705), Merchandiser (ROME : D1506), Assistant category manager (ROME : M1703), Promoteur des ventes (ROME : M1706), Attaché commercial (ROME : D1407)

- Taux de réussite : 2022 : 100% | 2021 : 100%

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

CONTENU ET ÉPREUVES DE LA LICENCE LCVA :

SEMESTRE 1 (30 ECTS)	SEMESTRE 2 (30 ECTS)
UE 01 : Traiter des données et produire des informations destinées à la prise de décision (niveau 1) Comptabilité de gestion Mathématiques 5 ECTS	UE 07 : Traiter des données et produire des informations (niveau 2) Comptabilité de gestion Statistiques Système d'information de gestion et bases de données 6 ECTS
UE 02 : Choisir les formes d'organisations de l'activité Analyse des organisations Droit des sociétés 5 ECTS	UE 08 : Communiquer dans son environnement professionnel Business English Communication professionnelle 6 ECTS
UE 03 : Communiquer dans son environnement professionnel Business English Outils numériques 5 ECTS	UE 09 : Distribuer des produits agroalimentaires Merchandising Relations fournisseurs distributeurs E-commerce 6 ECTS
UE 04 : Commercialiser des produits agroalimentaires Marketing Filière agroalimentaire Hygiène, qualité et sécurité alimentaire 5 ECTS	UE 10 : Analyser les marchés agroalimentaires Marketing agroalimentaire Restauration hors foyer/hors domicile Comportement du consommateur 6 ECTS
UE 05 : Vendre et gérer son activité commerciale Organisation du secteur de vente Customer Relationship Management Techniques de vente 5 ECTS	UE 11 : S'intégrer dans un champ professionnel Méthodologie du rapport Stage professionnel 6 ECTS
UE 06 : Pratiquer en entreprise Méthodologie du rapport Stage professionnel 5 ECTS	

BAC+3 RLOG RESPONSABLE LOGISTIQUE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le Responsable Logistique assure et pilote l'organisation et la définition des stratégies les plus rationnelles, pour assurer le cheminement des flux de produits ou des services depuis leur conception jusqu'à leur distribution, dans une démarche de Supply Chain Management et de création de valeur pour l'ensemble des acteurs. Il est le garant de la qualité globale, avec le souci constant d'ajuster le rapport Qualité/Service/Coût, que ce soit au sein des entreprises industrielles agroalimentaires, des prestataires de services, transporteurs, plateformes logistiques de stockage ou de conditionnement...

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un Bac+2 ou titre certifié équivalent ou avoir une expérience professionnelle.
- Retourner le dossier de candidature.
- Participer à un entretien individuel de positionnement.
- Signer un contrat d'apprentissage



DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- Formation d'une durée d'un an.
- De septembre N à septembre N+1.
- 630 heures de cours, TD, évaluation, sur 90 jours, soit 18 semaines par an.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :

- 1 à 2 jours de formation par semaine et quelques semaines complètes sur 12 mois.



DÉBOUCHÉS :

- Taux d'insertion professionnelle :** 100% d'emploi ou poursuite d'études directe en Bac+4 - Master 1.
- Débouchés :** Responsable gestion des stocks, gestion de production (ROME : N1303), Ordonnancement (ROME : H1403), Responsable d'entrepôt, d'exploitation transport (ROME : N1302), Responsable approvisionnements (ROME : N1301), Consultant logistique (ROME : N1301), Technicien méthodes logistiques (ROME : N1303), Responsable Systèmes d'information (ERP) (ROME : M1806), Responsable Qualité / QSE (ROME : H1502), Responsable des achats (ROME : M1102), Directeur logistique, Supply Chain (ROME : N1301)

- Taux de réussite :** 2022 : 100% | 2021: 100%

100%



RLOG

LOGISTIQUE

SUPPLY CHAIN



CONTENU ET ÉPREUVES DU POST BAC+2 RLOG :

BLOC A : Définir une stratégie logistique adaptée aux enjeux et aux besoins de l'entreprise
Élaboration et planification de l'organisation logistique de l'entreprise, intégrant les orientations stratégiques et les enjeux de l'éco-logistique économiques, technologiques, environnementaux et sociétaux.
126 heures

BLOC B : Piloter l'activité logistique en intégrant les valeurs de la supply-chain verte
Gestion et optimisation des approvisionnements et des stocks
Pilotage des achats dans une dynamique éco-responsable
Planification et optimisation de la production
Gestion et organisation de l'entrepôt, en fonction des impératifs clients français et / ou étrangers et de l'ensemble des contraintes réglementaires
Organisation, coordination des activités de distribution des marchandises, au plan local, national ou international
Prévention et gestion des risques
Digitalisation de la Supply chain
287 heures

BLOC C : Manager les équipes logistiques
Planification des ressources et compétences nécessaires à l'activité logistique
Encadrement d'équipes logistiques
Évaluation de la performance des équipes
91 heures

BLOC D : Contrôler et optimiser la chaîne logistique (supply-chain management)
Audit, suivi et évaluation de la performance augmentée de la chaîne logistique (Référentiel Supply Chain Masters)
Suivi et analyse des coûts de l'activité logistique (contrôle de gestion)
Mesure et évaluation de la satisfaction des différents acteurs (internes / externes) de l'activité logistique
Optimisation de la chaîne logistique dans le cadre de l'amélioration continue
126 heures

BAC+3

CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

LES FORMATIONS NIVEAU **BAC+5**

En initial ou en alternance

FORMATION EN 2 ANS APRÈS UN BAC +3

MANAGER STRATÉGIQUE Mastère..... pages 52 à 53



*La formation et le Centre de formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous consulter pour une adaptation personnalisée.*

LES FORMATIONS NIVEAU BAC+5



BAC+5 Mastère
MANAGER STRATÉGIQUE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

L'innovation constitue un enjeu majeur pour les entreprises et un atout pour les futurs diplômés. Nous vous proposons de développer votre esprit créatif et votre volonté de devenir un acteur de l'économie de demain. Pour diriger une entreprise ou un centre de profit, il vous faut maîtriser les principales fonctions de l'entreprise ; la stratégie, le marketing, le commercial, les ressources humaines, la finance, la supply-chain mais aussi la transmission-reprise. A travers une pédagogie active opérationnelle et entrepreneuriale, nous vous permettrons d'acquérir la maîtrise de ces fonctions. Le Manager d'Entreprise ou de Centre de Profit définit et met en œuvre la stratégie globale de l'entreprise ou du centre de profit. Il définit et met en place les processus et les organisations propres à atteindre les objectifs en manœuvrant les différentes fonctions clés de l'entreprise. Il manage les équipes dans le sens de la stratégie développée.

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Admission en 1ère année : être titulaire d'un Bac+3 ou d'un titre certifié d'un niveau 6.
- Admission en 2ème année : être titulaire d'un Bac+4, un comité d'étude se réunit pour examen de la candidature.
- Réussir le concours et les entretiens de recrutement.
- Signer un contrat avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :

- 2 ans. La durée de professionnalisation varie selon la durée du contrat en alternance.
- La formation est accessible au travers des dispositifs : contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, en formation initiale, CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et Pro-A,VAE.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.
- Nombre d'heures : 530h Mastère 1 et 500h Mastère 2 avec un total de 147 jours en formation.

RYTHME :

- 1 jour par semaine en formation et quelques semaines complètes sur les deux années.
- 4 jours en entreprise.



DÉBOUCHÉS :

- Taux d'insertion professionnelle :** (6 mois) 2020 : 77%
- Débouchés :** Directeur des Ressources Humaines (ROME : M1503), Chef d'Agence (ROME : D1504), Directeur Magasin (ROME : D1301), Directeur Général (ROME : M1301), Directeur Communication (ROME : M1707), Directeur Administratif et Financier (ROME : M1205), Directeur Marketing (ROME : M1705), Responsable Achats (ROME : M1102).
- Taux de réussite :** 2022 : 100% | 2021 : 100% | 2020 : 100%

FINANCEMENT DE LA FORMATION :

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.



MASTÈRE

MANAGER

STRATÉGIE

CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+5 MASTÈRE :

DIRIGER L'ENTREPRISE
Diagnostic digital / Financier / Ressources Humaines / Marketing / RSE
Approche stratégique de l'entreprise en France et à l'international
Stratégie digitale / Digital RH & Marketing
Conduite du changement
Management des équipes & des services
MANAGER LES FINANCES DE L'ENTREPRISE
La performance de l'entreprise et sa rentabilité
Contrôle de gestion
MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES
Administration et gestion des ressources humaines
Développement des ressources humaines
Gestion des relations sociales
MANAGER UNE DIRECTION OU UN SERVICE MARKETING - COMMUNICATION
Stratégie marketing
Politique de communication
MANAGER UNE DIRECTION OU UN SERVICE COMMERCIAL
Stratégie commerciale
Management des équipes en France & à l'international
MODULES SPÉCIFIQUES LIÉS AU CHOIX DU MASTÈRE CAS PRATIQUES
Diagnostic stratégique - DIAG
Transmission / reprise - TREC

IFAG
Ecole de management

CONTACT - AGEN

TÉL. 05 53 48 41 43

CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

