

# FORMATIONS SUPÉRIEURES EN ALTERNANCE

*L'alternance :*  
> un métier, un emploi



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES  
BTS NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT  
BTS ASSISTANT.E DE MANAGER  
BTS ASSISTANT.E DE GESTION PME-PMI  
GESTIONNAIRE DE PAIE



VENDEUR CONSEILLER.ÈRE COMMERCIALE  
(NIVEAU IV)

ATTACHÉ.E COMMERCIALE

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL, OPTION WEB MARKETING



RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION,  
OPTION WEB MARKETING



VEZ-NOUS RENCONTRER LES MERCREDIS APRÈS-MIDI  
DE 14H30 À 16H30 À PARTIR DU 7 FÉVRIER 2018 POUR  
PARTICIPER AUX MERCREDIS DE L'ALTERNANCE SUP'IFAC.  
DES ATELIERS COACHING VOUS SERONT PROPOSÉS.

**Sup'Ifac**



> suivez-nous : Supifac Brest

## BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

**Contrat :** contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation ou en formation initiale (statut étudiant)

**Durée :** 1 350 h (en contrat d'apprentissage), 1 200 h (en contrat de professionnalisation) sur 2 ans, et temps plein (2232 h sur 2 ans)

**Alternance :** 15 jours/mois ou 2 jours/semaine en centre de formation

**Statut étudiant :** 14 semaines de stage sur 2 ans

### POSTES ET ACTIVITÉS

- Assistant.e chef.fe de rayon
- Animateur.rice des ventes
- Chargé.e de clientèle
- Conseiller.ère commercial.e
- Télévendeur.se, téléconseiller.ère
- Marchandiseur

### TYPES D'ENTREPRISES

- Entreprises de la distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Commerces traditionnels
- Entreprises de commerce de gros
- Agences commerciales
- Entreprises de prestations de services (location, communication, transport...)
- Entreprises de commerce électronique

### GRANDS AXES DU PROGRAMME

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Économie, droit, management des entreprises
- Management des unités commerciales
- Gestion de la relation commerciale
- Développement de l'unité commerciale
- Informatique commerciale
- Communication

## BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

**Contrat :** contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

**Durée :** 1 350 heures sur 2 ans

**Alternance :** 2 jours/semaine en centre de formation

### POSTES ET ACTIVITÉS

- Attaché.e commercial.e
- Délégué.e commercial.e
- Télévendeur.se
- Chargé.e de clientèle

### TYPES D'ENTREPRISES

- entreprises proposant des biens et/ou des services, ayant une démarche active en direction de la clientèle

### GRANDS AXES DU PROGRAMME

- Culture générale et expression
- Communication en langue étrangère
- Économie, droit, management des entreprises
- Gestion de clientèle
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de projet

## BTS ASSISTANT.E DE MANAGER

**Contrat :** contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

**Durée :** 1 350 heures sur 2 ans

**Alternance :** 2 jours/semaine en centre de formation

### POSTES ET ACTIVITÉS

- Assistant.e d'un.e directeur.rice ou d'un.e responsable de service
- Assistant.e d'équipe ou de groupe de projet
- Assistant.e des ressources humaines
- Assistant.e commercial.e
- Assistant.e en communication

### TYPES D'ENTREPRISES

- entreprises, associations, administrations, autres organismes publics et privés, nationaux ou internationaux

### GRANDS AXES DU PROGRAMME

- Culture générale et expression
- Langue vivante 1 et langue vivante 2
- Économie, droit, management des entreprises
- Relations professionnelles internes et externes, information et aide à la décision
- Organisation de l'action, activités déléguées, ateliers professionnels de synthèse, ateliers métiers

## BTS ASSISTANT.E DE GESTION PME PMI À RÉFÉRENTIEL COMMUN EUROPÉEN

**Contrat :** contrat de professionnalisation

**Durée :** 1 200 h sur 2 ans

**Alternance :** 2 jours/semaine en centre de formation

### POSTES ET ACTIVITÉS

La polyvalence de l'assistant.e de gestion lui permet de :

- participer à la gestion opérationnelle de l'entreprise (administratif, commercial, comptable, ressources humaines...),
- contribuer à l'amélioration de l'efficacité de l'organisation,
- contribuer à la pérennité de l'entreprise (anticipation des besoins, mise en place d'indicateurs de suivi...).

### TYPES D'ENTREPRISES

- PME (petites et moyennes entreprises)
- PMI (petites et moyennes industries)

### GRANDS AXES DU PROGRAMME

- Culture générale et expression
- Langue vivante anglaise
- Droit, économie, management des entreprises
- Gestion de la relation clients et fournisseurs
- Communication interne et externe
- Organisation et gestion de la PME-PMI
- Analyse du système d'information et des risques informatiques
- Projet de développement de la PME-PMI

### CONDITIONS D'ADMISSION POUR LES BTS EN APPRENTISSAGE :

- Titulaire du bac
- Moins de 30 ans révolus (apprentissage)
- Motivation pour le métier
- Recrutement sur dossier scolaire et entretien
- Rechercher une entreprise d'accueil
- Permis de conduire fortement conseillé

Possibilité de mise en relation avec les entreprises

**PUBLIC CONCERNÉ**

Formations accessibles :

- aux jeunes de 18 à 25 ans révolus
- aux personnes âgées de 26 ans et plus
- aux salarié.e.s d'entreprise

**STATUT**

- contrat ou période professionnalisation
- autres statuts et financements : nous consulter
- Permis de conduire fortement conseillé

*Possibilité de mise en relation avec les entreprises*

## VENDEUR.SE CONSEILLER.ÈRE COMMERCIALE

**Niveau de sortie :** bac

**Reconnaissance :** diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP à niveau IV

**Contrat :** contrat de professionnalisation

**Durée :** 476 heures sur 1 an

**Alternance :** 1 semaine par mois

### ADMISSION

Justifier d'un diplôme ou d'une certification de niveau V (CAP) validé ou justifier d'au moins trois années d'expériences professionnelles dans le métier ou nouvelle orientation à l'issue d'une classe de seconde menée à son terme et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation.

### MISSIONS

Au quotidien, le.la vendeur.se conseiller.ère commercial.e doit pouvoir :

- promouvoir, conseiller et vendre
- collaborer à l'aménagement et au bon fonctionnement de l'espace de vente
- conduire des entretiens téléphoniques en plateforme
- réaliser des actions de prospection

### CHAMPS D'INTERVENTION

Il peut intervenir dans un point de vente sédentaire, dans un centre d'appel, en commerce de proximité, en grande distribution, au sein d'un service commercial itinérant.

### DÉBOUCHÉS

- Employé.e commercial.e
- Téléprospecteur.rice
- Vendeur.se
- Commercial.e

## ATTACHÉ.E COMMERCIALE

**Niveau de sortie :** bac + 2

**Reconnaissance :** diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau III

**Contrat :** contrat de professionnalisation

**Durée :** 476 heures sur 1 an

**Alternance :** 1 semaine par mois

### ADMISSION

Justifier d'un diplôme ou d'une certification de niveau IV (bac) validé ou justifier d'au moins trois années d'expériences professionnelles et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation

### MISSIONS

Le.la technicien.ne supérieur.e des forces de vente est un.e commercial.e opérationnel.le. Il.elle sait :

- organiser son activité commerciale
- réaliser une démarche de prospection
- négocier et suivre une vente
- gérer un portefeuille et la relation client

### DÉBOUCHÉS

- Attaché.e commercial.e,
- Conseiller.ère commercial.e,
- Chargé.e de clientèle,
- Conseiller.ère financier (banque/assurance)

## RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- OPTION WEB MARKETING POSSIBLE



**Niveau de sortie :** Bac + 3

**Reconnaissance :** diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau II

**Contrat :** contrat de professionnalisation

**Durée :** 476 heures sur 1 an (+ 70 h si option)

**Alternance :** 1 semaine par mois

### ADMISSION

justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau III (bac +2) validé ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation.

### MISSIONS

Le.la responsable de développement commercial est un.e professionnel.le très qualifié.e et parfaitement opérationnel.le. Il.elle est capable de :

- gérer et assurer le développement commercial
- prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- manager une action commerciale en mode projet

### CHAMPS D'INTERVENTION

Il.elle peut mener des négociations commerciales complexes en France ou à l'étranger.

### DÉBOUCHÉS

- Responsable commercial.e,
- Manager de clientèle,
- Développeur.se commercial.e,
- Chargé.e d'affaires,
- Technico-commercial.e,
- Responsable grands comptes,
- Responsable de centre de profit

## RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION

- OPTION WEB MARKETING POSSIBLE



**Niveau de sortie :** bac + 3

**Reconnaissance :** diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP à niveau II

**Contrat :** contrat de professionnalisation

**Durée :** 476 heures sur 1 an (+ 70 h si option)

**Alternance :** 1 semaine par mois

### ADMISSION

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau III (bac +2) validé ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation.

### MISSIONS

Interface entre la direction et son équipe, le.la responsable de la distribution est capable de :

- gérer et assurer le développement commercial
- gérer et optimiser les surfaces de vente et le stockage
- manager une équipe

### CHAMPS D'INTERVENTION

Il.elle intervient au sein de surfaces de vente sédentaire (magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisée ou généraliste, grossistes...).

### DÉBOUCHÉS

- Responsable de rayon, manager de rayon,
- Manager des ventes,
- Responsable du service clientèle
- Chef.fe de caisses, pour ensuite évoluer vers :
- Chef.fe de département
- Chef.fe de secteur
- Responsable Univers
- Responsable de point de vente
- Responsable de magasin
- Directeur.rice de magasin, et pourquoi pas... Créateur d'entreprise

# GESTIONNAIRE DE PAIE

**Niveau de sortie :** Bac +2

**Reconnaissance :** diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP à niveau III (Titre professionnel du Ministère chargé de l'emploi)

**Contrat :** En contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou en période de professionnalisation

**Durée :** 476 heures sur 1 an

**Alternance :** 1 semaine par mois

## ADMISSION

Être titulaire d'un baccalauréat

Avoir moins de 26 ans pour prétendre à un contrat d'apprentissage. Les autres types de contrats n'ont pas de contrainte de limite d'âge.

## MISSIONS

Le la gestionnaire de paie a la responsabilité pour le compte de l'entreprise :

- **de la tenue et du suivi du dossier social de l'entreprise**
  - II.elle analyse et assure la gestion des informations liées aux relations de travail
  - II.elle collecte les informations et traite les événements liés au temps de travail du personnel
  - II.elle assure les relations avec le personnel et les tiers
- **de la gestion de la paie et des déclarations sociales.**
  - II.elle réalise et contrôle les bulletins de salaire
  - II.elle établit et contrôle les données de synthèse à partir de la production des bulletins de salaire

## CHAMPS D'INTERVENTION

Le la gestionnaire de paie peut exercer dans différents contextes : moyenne ou grande entreprise, société de service de gestion de la paie ou cabinet d'expertise-comptable (pôle social).

## DÉBOUCHÉS

- Gestionnaire de paie
- Gestionnaire paie et administration du personnel
- Collaborateur.rice paie
- Comptable spécialisé.e paie

## CONTACTS

**Béatrice Bodénès**  
Conseillère formation  
02 29 00 60 21 / 06 71 99 67 38

**Corinne Kok**  
Conseillère formation  
02 29 00 60 24 / 06 33 39 53 06

**Eric Hartereau**  
Coordinateur administratif  
02 29 00 60 20

**Agnès de Cibon**  
Responsable Sup'Ifac  
02 29 00 60 27

**Ifac/Sup'Ifac**  
Campus des métiers  
465 rue de Kerlaurent  
BP 30037 Guipavas  
29801 Brest cedex 9  
Courriel : supifac@ifac-brest.fr



> suivez-nous : Supifac Brest

**VENEZ NOUS RENCONTRER LES MERCREDIS APRÈS-MIDI DE 14H30 À 16H30 À PARTIR DU 7 FÉVRIER 2018 POUR PARTICIPER AUX MERCREDIS DE L'ALTERNANCE SUP'IFAC. DES ATELIERS COACHING VOUS SERONT PROPOSÉS.**

[www.ifac-brest.fr](http://www.ifac-brest.fr)