

SUD

MANAGEMENT

SUD s'engage dans la
transition écologique

p.3

BACHELOR EGC en 3 ans
ÉCOLE DE GESTION
ET DE COMMERCE

p.34 à 37

FORMATIONS
de BAC À BAC +5
EN INITIAL OU EN ALTERNANCE

POURQUOI CHOISIR SUD BUSINESS SCHOOL ?

Nos campus permettent d'accéder à des programmes de formation de qualité reconnus par l'État et surtout par les entreprises qui recrutent.

Rejoindre Sud Business School, c'est l'opportunité de bénéficier d'un accompagnement personnalisé et du réseau relationnel de l'école pour entrer rapidement dans la vie professionnelle.

1

Campus à taille humaine



2

Pédagogie basée sur de petits groupes en formation



3

Réseau d'entreprises partenaires ancré dans le territoire



4

Encadrement par une équipe de professionnels



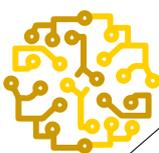
5

Alternance entre formation académique et mise en pratique en entreprise



6

Digitalisation des outils de formation



**SUD
MANAGEMENT**
une école
à taille humaine

Nos centres de formation sont aménagés pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

SOMMAIRE :

Pourquoi choisir Sud Business School ?	page 1
Nos forces & moyens pédagogiques	page 2
SUD s'engage dans la transition écologique	page 3
La vie étudiante	pages 4 à 5
Zoom BDE	page 4
Le Gala Sud	pages 6 à 7
L'apprentissage à Sud management	page 8
Relations entreprises	page 9
L'appli de ton réseau alumni	page 9
Les 3 filières & les programmes	page 10
L'entreprise à 360° avec l'EGC Agen	pages 36 à 37

LES FORMATIONS NIVEAU BAC :

Bac Pro métiers du commerce et de la vente (MCV)	pages 14 à 15
Vendeur Conseil Omnicanal (VCO)	pages 16 à 17

LES FORMATIONS NIVEAU BAC +2 :

BTS Gestion de la PME (GPME)	pages 20 à 21
BTS Gestion des Transports et Logistiques associée (GTLA)	pages 22 à 23
BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)	pages 22 à 25
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)	pages 26 à 27
BTS Services informatiques aux organisations option SISR (SIO)	pages 28 à 29
Manager Commerce (MC)	pages 30 à 31

LES FORMATIONS NIVEAU BAC +3 :

Bachelor École de Gestion et de Commerce (EGC)	pages 34 à 35
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 Omnicanale (RDO)	pages 42 à 43
Responsable de Développement Commerciale (RDC)	pages 44 à 45
Licence Commerce Vente Agroalimentaire (LCVA)	pages 46 à 47
Responsable Logistique (RLOG)	pages 48 à 49

LES FORMATIONS NIVEAU BAC +4 :

Mastère Manager de Business Unit	pages 52 à 53
----------------------------------	---------------

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 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 :

1 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 ?



2 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 ?



3 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



Culture & loisirs :

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...).

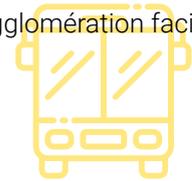
Transport :

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.

Logement :

« Les bonnes études commencent toujours par un bon logement ! ». Sud Management oriente ses futurs étudiants et alternants dans leur recherche d'un logement adapté et les conseille sur les aides possibles. L'implantation des Campus, les différents partenariats avec les résidences étudiantes : Yellome (Domofrance), le Crous... facilitent l'accès au logement étudiant à des prix raisonnables et maîtrisés.



Restauration :

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.



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 :

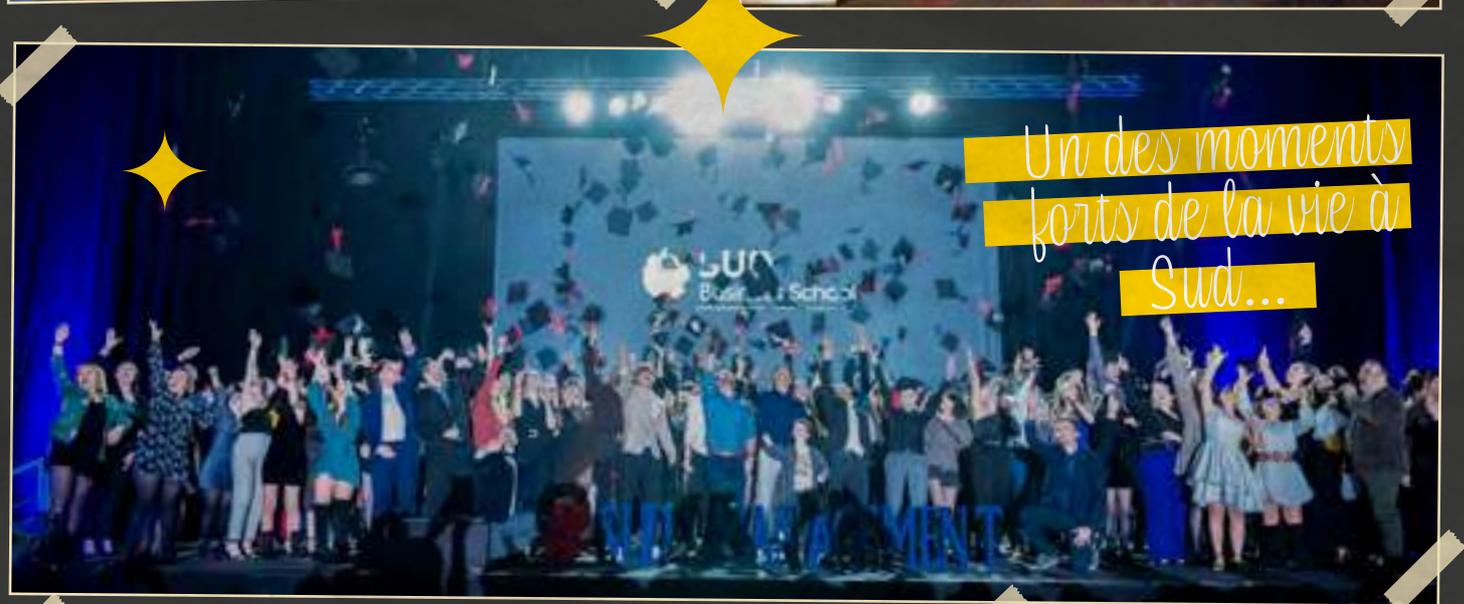
- Animation de modules d'enseignement
- Actions pédagogiques
- Présentation de leurs métiers, visites d'entreprise
- Stages privilégiés au sein de leurs équipes, avec des tutorats de qualité
- Offres d'emploi prioritaires en alternance

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)





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

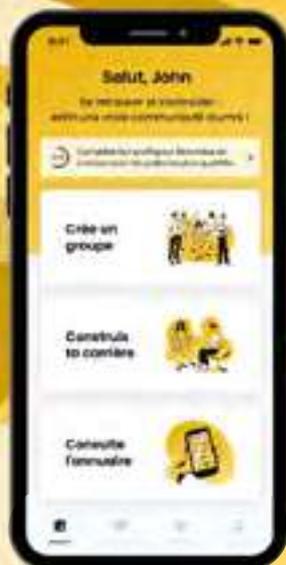
Sud Management renforce les échanges avec les entreprises en organisant des rencontres sous forme de conférences, de semaines thématiques ou encore de sessions de Job Dating, de Business Camp.



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 de Business Unit

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 OMNICANAL (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

MÉTIER 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** : 100% poursuite d'études (en apprentissage).
- **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 OMNICANAL (VCO)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :



La formation Vendeur Conseil Omnicanal permet au futur vendeur de :

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

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :



- 413 heures de formation sur 12 mois (59 jours).
- 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.



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).

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.

100%

VCO

VENTE

COMMERCE



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 + 5 min

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 omnicanal

M3.1 – Maîtriser son offre et ses objectifs

M3.2 - Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal

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 - Dossier + soutenance 30 min



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 DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)	pages 26 à 27
BTS SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS (SIO).....	pages 28 à 29
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.

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.

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).

DÉBOUCHÉS :



100%



- **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

Coef. 4 - écrit 4h

BLOC 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 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 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 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.

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.



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).



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%

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.

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.



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).



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 F :

Mathématiques pour l'informatique

Coeff. 3 – écrit 2h

BLOC E :

Expression et communication en langue anglaise

Coeff. 2 – écrit 2h et oral 20 min* + 20 min

BLOC G :

Culture économique, juridique et managériale

Coeff. 3 – écrit 4h

* Temps de préparation

RÉSEAUX

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

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 reconvertir 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 phygiales 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 2 : Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal
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 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 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 - Dossier + soutenance 45 min



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



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



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'École 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'École 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 de Business Unit 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 (cours en anglais)

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

Épreuves 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 TREMPLEIN 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 professionnelle** : 88,9% en 2022
- **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 de Business Unit (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 :

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

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

BLOC 3 : Management de projet	
Gestion de projet	1.5h <i>(en dehors du cours)</i>
Cahier des charges	1.5h <i>(en dehors du cours)</i>
Étude de site (Audit)	Oral 15min/groupe <i>(pendant le cours)</i>
Droit multimédia	
Communication et dynamique groupe	
TP - Projet management de projet	1h <i>(en dehors du cours)</i>

BLOC 4 : Développement Web	
HTML5/CSS3	2h <i>(en dehors du cours)</i>
JavaScript	3h <i>(en dehors du cours)</i>
PHP / Mysql/WordPress (création de thème)	3h <i>(en dehors du cours)</i>
Environnement Internet	1h <i>(en dehors du cours)</i>
CMS (Prestashop et/ou Drupal)	
TP Projet développement web	1h <i>(en dehors du cours)</i>

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 professionnelle** : 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 de Business Unit (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
<i>Modalités d'évaluation : Un plan d'action de recrutement et d'intégration et la conduite d'un entretien de recrutement.</i>

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
<i>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.</i>

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
<i>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</i>

BLOC 4 : Organisation du dialogue social et du maintien amélioration 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
<i>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.</i>



BAC+3 RDO - RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNICANALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :



Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable de la Distribution Omnicanale, 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, merchandisers, 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 :



100%

- **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 de Business Unit (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 omnicanal

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 - Élaborer le plan d'action commercial omnicanal

M1.5 - Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Total : 119h – dossier



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 omnicanale

M2.4 - Optimiser ses stocks

M2.5 - Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE

M2.6 - Piloter des actions commerciales phytogales innovantes

M2.7 - Garantir une expérience client de qualité

M2.8 - Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Total : 203h – dossier



BLOC 3 :

Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

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 3h + oral 20 min

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise - Dossier + soutenance 45 min



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.

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.



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.

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 de Business Unit (IFAG)
- **Taux de réussite** : 2022 : 86% | 2021 : 96% | 2020 : 97%

100%

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 – Deux études de cas 2h + 3h

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 - Dossier + soutenance 45 min
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

LCVA LICENCE 3 DE GESTION

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.

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, ...).



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.

DÉBOUCHÉS :



- **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)
- **Poursuite d'études** : BAC+5 Mastère Manager de Business Unit (IFAG)
- **Taux de réussite** : 2022 : 100% | 2021 : 100%

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.

LCVA

AGRO

COMMERCE



CONTENU ET ÉPREUVES DE LA LICENCE LCVA :

SEMESTRE 1 (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 02 :

Choisir les formes d'organisations de l'activité

Analyse des organisations

Droit des sociétés

5 ECTS

UE 03 :

Communiquer dans son environnement professionnel

Business English

Outils numériques

5 ECTS

UE 04 :

Commercialiser des produits agroalimentaires

Marketing

Filière agroalimentaire

Hygiène, qualité et sécurité alimentaire

5 ECTS

UE 05 :

Vendre et gérer son activité commerciale

Organisation du secteur de vente

Customer Relationship Management

Techniques de vente

5 ECTS

UE 06 :

Pratiquer en entreprise

Méthodologie du rapport

Stage professionnel

5 ECTS

SEMESTRE 2 (30 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 08 :

Communiquer dans son environnement professionnel

Business English

Communication professionnelle

6 ECTS

UE 09 :

Distribuer des produits agroalimentaires

Merchandising

Relations fournisseurs distributeurs

E-commerce

6 ECTS

UE 10 :

Analyser les marchés agroalimentaires

Marketing agroalimentaire

Restauration hors foyer/hors domicile

Comportement du consommateur

6 ECTS

UE 11 :

S'intégrer dans un champ professionnel

Méthodologie du rapport

Stage professionnel

6 ECTS



LICENCE 3



CONTACT - AGEN

TÉL. 05 53 48 41 43

CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

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



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 :



- 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 accessible au travers des dispositifs contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, 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 :



- 2 semaines en formation et 3 semaines en entreprise sur 12 mois.



DÉBOUCHÉS :



- **Taux d'insertion professionnelle** : 100% d'emploi en 2020
- **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)
- **Poursuite d'études** : BAC+5 Mastère Manager de Business Unit (IFAG)
- **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

Réseau RLOG



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

MASTÈRE MANAGER DE BUSINESS UNIT 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 DE BUSINESS UNIT

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.

A travers une pédagogie active opérationnelle et entrepreneuriale, nous vous permettrons d'acquérir la maîtrise des principales fonctions de l'entreprise.

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 gérant 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 1^{ère} année : être titulaire d'un Bac+3 ou d'un titre certifié d'un niveau 6.
- Admission en 2^{ème} 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.

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 :



- 2 ans. Accès possible en 2^{ème} année.
- 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** : Chef d'Agence (ROME : D1504), Directeur Magasin (ROME : D1301), Directeur Général (ROME : M1301), Directeur Communication (ROME : M1707), Directeur Marketing (ROME : M1705), Responsable Achats (ROME : M1102).
- **Taux de réussite** : 2022 : 100% | 2021 : 100% | 2020 : 100%

100%



MASTÈRE

MANAGER



STRATÉGIE

CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+5 MASTÈRE :

BLOC 1 :

Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale



BLOC 2 :

Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité commerciale



BLOC 3 :

Manager les ressources humaines de l'entité commerciale



BLOC 4 :

Conduire et encadrer des projets au sein d'une entité /centre de profit



BLOC 5 :

Manager et piloter une organisation efficiente



BLOC 6 (optionnel) :

Manager la transformation et la revitalisation de centre-ville et polarités commerciales



BLOC 7 (optionnel) :

Manager des commerces en réseau et en franchise

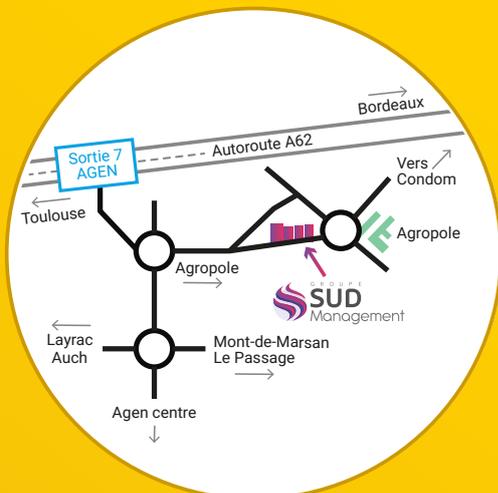


- Rentrée : 1 Business game chaque année de mastère.
- HEP (nov) : acquisition d'une soft-skill : coopération en M1 et leadership en M2.
- 1 semaine de spécialisation intercampus (avril) / (mobilité sur le campus de votre choix) : 1 en M1 et 1 en M2.
- Projet collectif de fin d'année (juin) : Diagnostic commercial en M1 et KCREA en M2.
- Projet individuel de fin d'année (juillet) : Grand Oral en M2 (sujet tiré au sort, sans préparation amont, à préparer en 3 h le jour J, avant soutenance devant un jury).
- M2 uniquement : Badge de compétences (1 au choix) (sept) : 14 h distanciel synchrone pour acquérir un badge de compétences (ex : langue des signes, cybersécurité, transition écologique, RSE, communication de crise, développement foncier et aménagement du territoire...).

NOUS CONTACTER

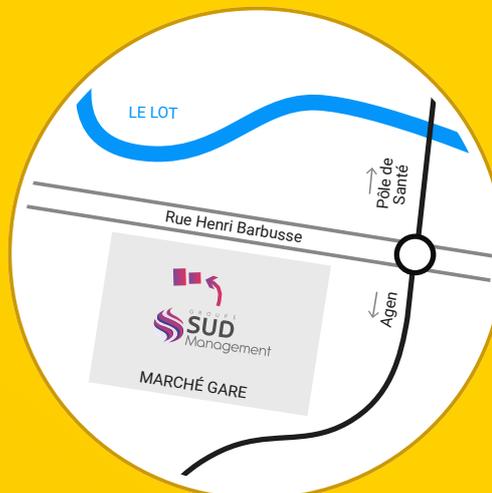
CAMPUS D'AGEN & CAMPUS DE VILLENEUVE-SUR-LOT

AGEN



Site de l'Agropole . CS 20053 . Estillac
47901 AGEN Cedex 9 – Tél : 05 53 48 41 41

VILLENEUVE-SUR-LOT



Marché Gare - Rue Henri Barbusse
47300 Villeneuve-sur-Lot - Tél. 05 53 40 10 39
Campus Villeneuve-sur-Lot
1 rue Jeanne d'Arc - 47300 Villeneuve-sur-Lot



05 53 48 41 41

contactbs@sudmanagement.fr

www.sudmanagementbs.fr



Scannez moi
pour nous retrouver sur



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



La certification qualité a été délivrée à
Sud Management au titre des catégories
d'actions suivantes :

- Actions de formations
- Actions permettant la VAE
- Actions de formation par apprentissage