



IMC

EUROPEAN
BUSINESS SCHOOL



OFFRE DE FORMATION

2025-2026

DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ÉTAT

•
BTS

•
BACHELOR

•
MASTÈRE

SOMMAIRE

Cliquez sur le nom d'une formation pour être redirigé vers sa fiche.

COMMERCE

_____	3
_____	5
_____	7
_____	9
_____	11
_____	13
_____	15
_____	17

COMMUNICATION

_____	19
_____	21
_____	23

GESTION & RESSOURCES HUMAINES

_____	25
_____	27
_____	29

BANQUE & ASSURANCE

_____	31
_____	33

QUALITÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT

_____	35
-------	----

FINANCE

_____	37
_____	39

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Avec ce BTS, vous accompagnerez le•la consommateur•rice tout au long du processus commercial et interviendrez sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après vente/achat.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec vos clients
- › Traduire les exigences en solutions adaptées
- › Cibler et prospecter la clientèle

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : anglais, culture générale et marketing
- › **Entretien individuel**

OBJECTIFS

Négociation-vente (Bloc n°34030BC01)

- › Veille et expertise commerciales
- › Animation de la relation client

Digitalisation (Bloc n°34030BC02)

- › Gestion de la relation client à distance
- › Gestion de la e-relation
- › Gestion de la vente en e-commerce

Animation de réseaux (Bloc n°34030BC03)

- › Animation de réseaux de distributeurs
- › Animation de réseaux de partenaires
- › Animation de réseaux de vente directe

Culture générale et expression

(Bloc n°34030BC04)

Langue vivante étrangère (Bloc n°34030BC05)

Culture économique, juridique et managériale (Bloc n°034030BC06)

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Culture générale et expression - **écrit 4h00**
- › Communication en langue vivante étrangère - **oral 1h00**
- › Culture économique, juridique et managériale - **écrit 4h00**
- › Relation client et négociation-vente - **dossier + oral 1h40**
- › Relation client à distance et digitalisation - **écrit 3h00 + pratique 40mn**
- › Relation client et animation de réseaux - **dossier + oral 40mn**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise par semaine.

› **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**

› **Éligible à la VAE** (www.vae.gouv.fr)

› **Éligible au CPF** (sous conditions)

› **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :

- › Chargé•e des Ressources Humaines
- › Community Manager

Métiers :

- › Commercial•e
- › Assistant•e e-commerce
- › Chargé•e clientèle

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 312, enregistré au RNCP n°38368, délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



IMC

GROUPE VISO

Contact scolarité

Metz | 03 74 47 72 43

Nancy | 03 74 47 25 50

3 place Edouard Branly, 57070 Metz
60 rue Jacquinot, 54000 Nancy



www.imc-groupeviso.fr



BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation vous permettra de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une fois votre diplôme obtenu, vous serez capable de gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale et de manager une équipe. Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être polyvalent•e.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Développement et gestion de la relation client
- › Assurance de la vente-conseil
- › Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- › Assurance de la gestion opérationnelle
- › Management d'une équipe commerciale

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : anglais, culture générale et marketing
- › **Entretien individuel**

OBJECTIFS

Développer la relation client et assurer la vente conseil (Bloc n°34031BC01)

- › Suivi de la relation client
- › Développement et fidélisation de la clientèle

Animation et dynamisation de l'offre commerciale (Bloc n°34031BC02)

- › Espace commercial attractif et fonctionnel
- › Mise en valeur de l'offre
- › Conception et mise en place de la communication

Gestion opérationnelle (Bloc n°34031BC03)

- › Fixation des objectifs commerciaux
- › Gestion des stocks
- › Élaboration des budgets
- › Reporting

Management de l'équipe commerciale (Bloc n°34031BC04)

- › Animation et valorisation de l'équipe
- › Évaluations des performances

› **Culture générale et expression** (Bloc n°34031BC05)

› **Culture économique, juridique et managériale** (Bloc n°34031BC06)

› **Langue vivante étrangère**

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Culture générale et expression - **écrit 4h00**
- › Langue vivante étrangère - **écrit 2h00 + oral 40mn**
- › Culture économique, juridique et managériale - **écrit 4h00**
- › Développement de la relation client/vente conseil - **dossier + oral 30mn**
- › Animation, dynamisation de l'offre commerciale - **dossier + oral 30mn**
- › Management de l'équipe commerciale - **écrit 2h30**
- › Gestion opérationnelle - **écrit 3h00**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible à la VAE** (www.vae.gouv.fr)
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :

- › Chargé·e des Ressources Humaines

Métiers :

- › Conseiller·ère de vente
- › Assistant·e manager
- › Assistant·e commercial·e

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 310 312, enregistré au RNCP n°38362, délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



IMC
GROUPE VISO

Contact scolarité

Metz | 03 74 47 72 43
Forbach | 03 88 23 84 73
Nancy | 03 74 47 25 50

3 place Edouard Branly, 57070 Metz
15 rue du Parc, 57600 Forbach
60 rue Jacquinot, 54000 Nancy



www.imc-groupeviso.fr



TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

ASSISTANT•E COMMERCIAL•E

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **niveau BAC+2 au niveau BAC+5** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

L'assistant•e commercial•e contribue au **développement des ventes de biens et de services** sur le marché français et peut être amené à travailler avec des client•es ou des fournisseurs étrangers.

Il•elle travaille dans un **environnement fortement numérisé** dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

COMPÉTENCES VISÉES

Dans le cadre d'une **stratégie omnicanale**, vous saurez:

- › Travailler en **équipe commerciale**
- › Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- › Organiser une **veille technologique et commerciale**

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

ASSISTANT•E COMMERCIAL•E

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Assurer les ventes et assurer le suivi de la supply chain (Bloc n°35031BC01)

- › Gérer l'administration des ventes
- › Suivre les opérations de la supply chain
- › Suivre la relation clientèle en français et en anglais

Contribuer au développement de la stratégie commerciale (Bloc n°35031BC02)

- › Accueillir et renseigner les visiteurs en français et en anglais lors de manifestations commerciales
- › Réaliser une opération de prospection téléphonique
- › Concevoir et publier des supports de communication commerciale
- › Organiser une action commerciale
- › Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › **Mise en situation professionnelle** **3h15**
Comporte deux examens écrits - écrit 2h30 + oral 45mn
- › **Entretien technique** **10mn**
Réaliser une opération de prospection téléphonique
- › **Questionnement à partir de productions** **1h30**
- › **Entretien final** **15min**
Évaluation sur la compréhension du métier

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **1 an**.

Rythme d'alternance : 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Métiers :

- › Assistant•e commercial•e
- › Assistant•e ADV

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 324t 312m, enregistré au RNCP n°35031, délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion



TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

NÉGOCIATEUR•ICE TECHNICO-COMMERCIAL•E

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **niveau BAC+2 au niveau BAC+5** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Dans le but de développer et de fidéliser son portefeuille clients, le•la négociateur•trice technico-commercial•e a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique.

COMPÉTENCES VISÉES

Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, vous saurez:

- › **Prospecter**, présenter et négocier une solution technique
- › Gérer et **optimiser** l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé
- › Mobiliser un **comportement orienté client** et une posture de service.

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

NÉGOCIATEUR•ICE TECHNICO-COMMERCIAL•E

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
(Bloc n°34079BC01)

- › Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- › Organiser un plan d'action commerciale
- › Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- › Réaliser le bilan d'activité commerciale

Prospecter et négocier une proposition commerciale (Bloc n°34079BC02)

- › Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- › Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- › Négocier une solution

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

› Mise en situation professionnelle - 4h30

1^{ère} phase : renseigner un tableau de bord analyser et rédiger un commentaire - écrit

2^{ème} phase : analyse du contexte de l'entreprise - écrit

3^{ème} phase : prospection physique - oral

4^{ème} phase : proposition commerciale - oral

› Travaux effectués lors de la mise en situation - 30mn

› Questions techniques de la part du jury - 30mn

› Entretien final - 20min

Évaluation sur la compréhension du métier

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **1 an**.

Rythme d'alternance : 4 jours en entreprise par semaine.

› Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.

› Éligible au CPF (sous conditions)

› Formation accessible aux personnes en situation de handicap

DÉBOUCHÉS

Métiers :

- › Technico-commercial•e
- › Négociant•e
- › Chargé•e d'affaires

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 312t, enregistré au RNCP n°34079, délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion



TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

BACHELOR CHARGÉ·E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Majeure Marketing

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

UN SECTEUR EN EXPANSION

Le numérique a transformé les ventes, les canaux et les achats. La concurrence accrue exige des vendeurs une écoute client pointue, de l'innovation et une contribution au développement commercial de leur entreprise. Une formation adaptée et une veille constante du marché sont essentielles pour réussir dans ce domaine en pleine mutation.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le·la chargé·e d'affaires commerciales évolue dans des **entreprises à profil hétérogène**.

Il·elle peut être amené·e à couvrir des tailles de marché et des zones géographiques très diverses dans tous les secteurs d'activité : industrie, commerce, énergie, services informatiques, banque, automobile, etc...

COMPÉTENCES VISÉES

- › Gérer les activités commerciales
- › Coordonner une équipe de vente
- › Conduire le plan d'action d'atteinte des objectifs commerciaux

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR


TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

CHARGÉ·E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Majeure Marketing

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (toutes filières ou titres homologués)
- › Tests de sélection : anglais, culture générale et spécialisation
- › Entretien de motivation

OBJECTIFS

Plan de développement commercial (Bloc n°38830BC01)

- › Veille et diagnostic commercial
- › Préparation des actions commerciales
- › Organisation du plan, retroplanning

Activités commerciales omnicanales (Bloc n°38830BC02)

- › Animation du réseau de partenaires
- › Négociation commerciale
- › Finalisation de la vente et évaluation des résultats

Coordination d'une équipe (Bloc n°38830BC03)

- › Animation de l'équipe
- › Évaluation des performances
- › Développement des compétences

Majeure marketing

- › Chat GPT
- › Marketing opérationnel
- › Marketing stratégique et digitale
- › Outil de satisfaction client

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Études de cas
- › Situation réelle reconstituée
- › Rapport d'activité
- › Rapport de veille et plan
- › Dossier écrit

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

- › Formation dispensée en alternance ou en formation initiale sur une période de 1 an.
Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.
- › Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.
- › Éligible au CPF (sous conditions)
- › Formation accessible aux personnes en situation de handicap

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › Manager du Développement Commercial
- › Manager des Organisations

Métiers :

- › Responsable commercial·e
- › Sales and marketing officer
- › Business developer

Titre RNCP certifié de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP n°38830 le 27/03/2024, délivré par TALIS

Contact scolarité

Metz | 03 74 47 72 43 | accueil-metz@groupeviso.fr
Forbach | 03 88 23 84 73 | accueil-forbach@groupeviso.fr
Nancy | 03 74 47 25 50 | accueil-nancy@groupeviso.fr



TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

ACHETEUR

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

UN MÉTIER EN PLEINE MUTATION

Au cœur des stratégies d'entreprise, l'acheteur ne se limite plus à la négociation de prix. Digitalisation, enjeux RSE, complexité des marchés... les compétences requises évoluent, ouvrant de nouvelles perspectives de carrière. Le Bachelor Acheteur vous prépare à relever ces défis et à devenir un acteur clé de la performance de l'entreprise.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce bachelor couvre un éventail de métiers liés aux achats : de **l'acheteur•euse spécialisé•e au responsable des achats**.

Entant que chef•fe de projet, il•elle élabore et met en œuvre la **stratégie d'achats de l'entreprise**, en sélectionnant les fournisseurs, en négociant les contrats et en assurant le suivi des relations.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Stratégie et analyse
- › Processus d'achat
- › Négociation et contrats
- › Gestion de la relation fournisseur

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

ACHETEUR

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (toutes filières ou titres homologués)
- › Tests de sélection : anglais, culture générale et spécialisation
- › Entretien de motivation

OBJECTIFS

Analyse des marchés et des besoins d'achats

(Bloc n°39399BC01)

- › Maîtrise des marchés
- › Gestion des risques
- › Responsabilité sociale

Sourcing, qualification et négociation

(Bloc n°39399BC02)

- › Optimisation du panel fournisseurs
- › Sélection rigoureuse
- › Négociation performante
- › Sécurisation des transactions

Contrat d'acquisition (Bloc n°39399BC03)

- › Enjeux du développement
- › Besoins et objectifs du client
- › Plan d'actions
- › Parcours client (interne/fournisseur)

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Mise en situation professionnelle reconstituée
- › Écrits individuels
- › Études de cas
- › Cas de synthèses
- › Contrôle continu

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

- › Formation dispensée en alternance ou en formation initiale sur une période de 1 an. Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.
- › Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.
- › Éligible au CPF (sous conditions)
- › Formation accessible aux personnes en situation de handicap

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › Manager du Développement Commercial
- › Manager des Organisations

Métiers :

- › Acheteur•euse international
- › Responsable achats
- › Analyse d'achat

Titre RNCP certifié de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP n°39399 le 19/07/2024, délivré par IFOCOP



TITRE RNCP DE NIVEAU 7 (EU)

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le manager du développement commercial conçoit et **déploie la stratégie commerciale** de l'entreprise afin d'assurer le développement des ventes, accroître le réseau des distributeurs, séduire et fidéliser la clientèle, en veillant au respect des objectifs de chiffres d'affaires et de marges.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Conception d'un système de veille et analyse des données collectées
- › Préparation d'un plan d'actions commerciales
- › Coordination d'un système de suivi de l'activité commerciale
- › Construction et négociation d'une offre commerciale

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

TITRE RNCP DE NIVEAU 7 (EU)

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 6 minimum** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
(Bloc n°38583BC01)

- › Veille juridique et stratégique
- › Démarche qualité

Concevoir un plan d'actions commerciales
(Bloc n°38583BC02)

- › Outil de gestion de la relation clients
- › Système de suivi des plan d'actions

Piloter la stratégie commerciale omnicanale
(Bloc n°38583BC03)

- › Analyse des indicateurs
- › Profilage et segmentation du portefeuille clients

Manager les équipes commerciales
(Bloc n°38583BC04)

- › Besoins en ressources humaines
- › Favoriser l'implication des collaborateurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Contrôles continus
- › Examens semestriels
- › Langue vivante (écrit et oral)
- › Soutenance professionnelle
- › Projet de création d'entreprise
- › Business Game
- › Évaluation entreprise
- › Études de cas et cas pratique

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible à la VAE** (www.vae.gouv.fr et www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282)
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

MÉTHODES MOBILISÉES

- › Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques
- › Études de cas, travaux en groupe
- › Simulations et projet professionnel

DÉBOUCHÉS

- › **Directeur•ice commercial**
- › **Directeur•ice du développement**
- › **Directeur•ice des ventes**
- › **Responsable marketing**
- › **Développeur•euse d'affaires**
- › **Ingénieur•e commercial**

Certifié par



Titre RNCP certifié de niveau 7, code NSF 312, enregistré au RNCP n°38583 le 09/02/2024, délivré par Talis



IMC

GROUPE VISO

Contact scolarité

Metz | 03 74 47 72 43

Forbach | 03 88 23 84 73

Nancy | 03 74 47 25 50

IMC European Business School

3 place Edouard Branly, 57070 Metz

15 rue du Parc, 57600 Forbach

60 rue Jacquinet, 54000 Nancy



www.imc-groupeviso.fr



DOUBLE CERTIFICATION (ÉQUIVALENT BAC+5)

MANAGER DES ORGANISATIONS

Cette double certification comprend :

- › Mastère Européen Management et Stratégie d'entreprise
- › Certification professionnelle de Manager des Organisations

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le manager des organisations contribue à l'élaboration et à la **mise en œuvre de la stratégie de son entreprise** en matière de développement commercial, marketing, financier et structurel en tenant en compte des ressources et de l'écosystème économique.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Piloter le changement
- › Développer un management collaboratif
- › Développer une stratégie calibrée
- › S'adapter au contexte générationnel et interculturel

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR



DOUBLE CERTIFICATION (ÉQUIVALENT BAC+5)

MANAGER DES ORGANISATIONS

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 6 minimum** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

- › **Élaborer et diffuser la stratégie globale d'une organisation** (Bloc n°35280BC01)
- › **Piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation** (Bloc n°35280BC02)
- › **Manager les équipes** (Bloc n°35280BC03)
- › **Diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation** (Bloc n°35280BC04)
- › **Langue vivante**
- › **Les entreprises et la concurrence en Europe**

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Culture management d'entreprise - **QCM**
- › Gestion des RH - **étude de cas**
- › Environnement international - **étude de cas**
- › Stratégie d'entreprise - **étude de cas**
- › Contrôle continu
- › Soutenance professionnelle
- › Langue vivante - **écrit et oral**
- › Les entreprises, la concurrence et l'Europe - **QCM**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

MÉTHODES MOBILISÉES

- › Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques
- › Études de cas, travaux en groupe
- › Simulations et projet professionnel

DÉBOUCHÉS

- › **Chef•fe d'entreprise**
- › **Directeur•trice fonctionnel (commercial, marketing, finance, RH)**
- › **Directeur•trice membre du comité de direction**

La certification professionnelle de Manager des organisations est enregistrée au RNCP par CDE FEDE France et reconnue par l'État au niveau 7.
Fiche RNCP n° 35280, enregistrée le 10 février 2021, code NSF 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion



BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

COMMUNICATION

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce BTS permet d'intervenir dans l'ensemble des domaines relatifs à la communication interne et externe des entreprises.

Le titulaire évolue dans un environnement hétérogène et complexe en termes de secteurs d'activités, de métiers et d'annonceurs.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Élaborer un plan de communication
- › Création de contenus
- › Construction d'une offre média et digitale
- › Concevoir un message dans une situation de communication donnée

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

COMMUNICATION

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Stratégie de communication (Bloc n°37198BC01)

- › Prendre en charge la demande de l'annonceur
- › Piloter un plan de communication

Solutions de communication (Bloc n°37198BC02)

- › Veille créative et technologique
- › Création de contenus

Solutions médias et digitales innovantes

(Bloc n°37198BC03)

- › Accompagnement des équipes commerciales
- › **Culture générale et expression**
- › **Culture économique, juridique et managériale**
- › **Langue vivante**

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Cultures de la communication - **écrit 4h00**
- › Élaborer et piloter la stratégie de communication - **écrit 4h00**
- › Solutions de communication - **oral 40 minutes**
- › Solutions médias et digitales innovantes - **écrit 3h00**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :

- › Chargé•e de Communication Plurimédia (École OMNIS - Strasbourg)
- › Community Manager (École IMC - Saint-Julien-lès-Metz, Nancy, Forbach)

Métiers :

- › Assistant•e communication
- › Community Manager

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 320, enregistré au RNCP n°37198, délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



IMC
GROUPE VISO

Contact scolarité
03 74 47 70 43

IMC European Business School
20 rue La Tannerie,
57070 Saint-Julien-lès-Metz



www.imc-groupeviso.fr



TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (BAC+3)

COMMUNITY MANAGER

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

UN MÉTIER EN RÉVOLUTION

L'intelligence artificielle transforme les interactions avec les communautés en ligne. Pour maîtriser les outils et les techniques de demain, notre bachelor vous forme à **exploiter tout le potentiel de l'IA** dans la gestion des communautés. De la création de contenus personnalisés à l'analyse des données, vous deviendrez un acteur clé de la relation client digitale.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le/la Community Manager élabore une **stratégie de présence** sur les médias sociaux en s'appuyant sur une veille du secteur et ses compétences en matière de conduite de projet.

Il/elle a pour mission de créer et d'optimiser des contenus textes et images, d'animer des communautés et de faire un reporting des actions menées dans le but d'**optimiser les relations avec ses publics, et d'actionner des leviers de vente**.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Stratégie de communication digitale
- › Rédaction de contenus
- › Animation de communauté
- › Mesure des performances
- › Création de textes et images à l'aide de l'intelligence artificielle

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR


TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (BAC+3)

COMMUNITY MANAGER

Contribuez à la stratégie digitale des entreprises

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (toutes filières ou titres homologués)
- › Tests de sélection : anglais, culture générale et marketing
- › Entretien de motivation

OBJECTIFS

Stratégie de communication digitale

(Bloc n°38138BC01)

- › Veille sectorielle
- › Brief client
- › Budget et élaboration du contenu

Rédaction, animation et mesure des performances

(Bloc n°38138BC02)

- › Charte éditoriale
- › Contenus vidéos et optimisés
- › Stratégie social media

Monétisation d'une stratégie

(Bloc n°38138BC03)

- › Blog « inbound »
- › Politique de lead nurturing
- › Référencement naturel
- › Audit de potentiel d'influence

Intelligence artificielle

(Bloc n°38138BC04)

- › Optimiser un prompt
- › Visuels ciblés

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Études de cas
- › Dossiers
- › Soutenance orale

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

- › Formation dispensée en alternance ou en formation initiale sur une période de 1 an. Rythme d'alternance : 4 jours en entreprise par semaine.
- › Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.
- › Éligible au CPF (sous conditions)
- › Formation accessible aux personnes en situation de handicap

DÉBOUCHÉS

Titre RNCP de niveau 7 :

- › Manager des Stratégies Communication et Marketing

Métiers :

- › Community Manager
- › Assistant•e communication

Titre RNCP certifié de niveau 6, code NSF 320m 320n 320p, enregistré au RNCP n°38138, délivré par IMCI



TITRE RNCP DE NIVEAU 7 (ÉQUIVALENT BAC+5)

MANAGER DES STRATÉGIES COMMUNICATION ET MARKETING

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le responsable communication-marketing est **l'interlocuteur•ice** entre l'entreprise et ses clients. Il•elle **analyse les besoins du marché, développe la notoriété de la marque et met en place des actions** pour fidéliser la clientèle.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Analyse et veille stratégique
- › Définition de la stratégie de marque
- › Élaboration du plan de communication
- › Gestion de projets
- › Mesure de la performance

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

TITRE RNCP DE NIVEAU 7 (ÉQUIVALENT BAC+5)

MANAGER DES STRATÉGIES DE COMMUNICATION ET MARKETING

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 6 minimum** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : français, culture générale, spécialisation
- › **Entretien de motivation**

OBJECTIFS

Positionnement de la marque (Bloc n°38504BC01)

- › Pilotage d'une veille stratégique sur l'environnement de la marque
- › Conduite d'études marketing sur le marché et le public cible de la marque centrée sur la Data
- › Réalisation du diagnostic marketing de la marque

Stratégie de communication/marketing

(Bloc n°38504BC02)

- › Définition des orientations stratégiques marketing communication de la marque
- › Évaluation et définition des déploiements des orientations stratégiques marketing communication

Déploiement d'une stratégie responsable

(Bloc n°38504BC03)

- › Cadrage de la réalisation des actions déclinant la stratégie responsable
- › Management des parties prenantes internes et externes
- › Évaluation continue des résultats

Stratégie créative (Bloc n°38504BC06)

- › Développement de la stratégie créative de la marque dans des supports et contenus originaux et innovants

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Réalisation d'une plateforme de marque - **écrit et oral**
- › Soutenances individuelles - **oral**
- › Projet marketing et communication (collectif) - **écrit et oral**
- › Rédaction stratégie créative - **écrit et oral**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible à la VAE** (www.vae.gouv.fr)
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

MÉTHODES MOBILISÉES

- › Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques
- › Études de cas, travaux en groupe
- › Simulations et projet professionnel

DÉBOUCHÉS

Chez l'annonceur, en agence ou en freelance :

- › **Chargé·e de communication/marketing**
- › **Chef·fe de projet communication/marketing**

Titre RNCP certifié de niveau 7, code NSF 312 ET 320, enregistré au RNCP n°38504 le 21/12/2023, délivré par MEDIASCHOOL GROUP



BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

GESTION DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce BTS permet de devenir le•la collaborateur•trice d'une direction de très petite, petite ou moyenne entreprise.

En coopération directe avec le•la dirigeant•e, vous êtes un•e "gestionnaire généraliste", d'une grande polyvalence afin de réaliser toutes vos missions.

COMPÉTENCES VISÉES

Au terme de votre formation, vous serez capable de : participer à la gestion opérationnelle de l'entreprise notamment par votre implication dans la gestion des relations avec les clients et les fournisseurs, participer à la gestion des risques de la PME, gérer le personnel, contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME et soutenir le fonctionnement et le développement de la PME.

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

GESTION DE LA PME

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME (Bloc n°32360BC01)

- › Relation client
- › Recherche et choix des fournisseurs
- › Suivi des opérations d'achats et comptable

Participer à la gestion des risques

(Bloc n°32360BC02)

- › Conduite d'une veille
- › Démarche qualité

Ressources humaines (Bloc n°32360BC03)

- › Gestion administrative
- › Cohésion interne

Fonctionnement et développement

(Bloc n°32360BC04)

- › Développement commercial
- › Communication
- › Diagnostic et analyse financière

› **Culture générale et expression**

(Bloc n°32360BC05)

› **Culture économique, juridique et managériale**

(Bloc n°32360BC06)

› **Langue vivante** (Bloc n°32360BC07)

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Culture générale et expression - **écrit 4h00**
- › Langue vivante - **écrit 2h00 et oral 20 minutes**
- › Culture économique, juridique et managériale - **écrit 4h00**
- › Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs de la PME - **oral et pratique 1h00**
- › Gestion des risques - **écrit 2h30 et oral 30 minutes**
- › Fonctionnement et développement - **écrit 4h30**
- › Gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME - **écrit 2h30**

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise par semaine.

› **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**

› **Éligible au CPF** (sous conditions)

› **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :

- › Responsable en Gestion Administrative et Ressources Humaines (École OMNIS - *Strasbourg*)
- › Chargé•e des Ressources Humaines (École IMC - *Metz, Nancy, Forbach*)

Métiers :

- › Assistant•e de gestion PME/PMI
- › Assistant•e de direction

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 314, enregistré au RNCP n°38363, délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



IMC
GROUPE VISO

Contact scolarité

Metz | 03 74 47 72 43

Forbach | 03 88 23 84 73

3 place Edouard Branly, 57070 Metz
15 rue du Parc, 57600 Forbach



www.imc-groupeviso.fr



TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

CHARGÉ•E DES RESSOURCES HUMAINES

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le•la chargé•e des RH est garant•e de la mise en oeuvre des actions déclinant la stratégie RH de son entité, en application de la politique RH.

Il•elle exerce une fonction support contribuant à l'efficacité de l'organisation et au développement de son entité, en apportant un appui à ses directions opérationnelles et générales.

COMPÉTENCES VISÉES

Polyvalence dans tous les domaines de la gestion des ressources humaines :

- › Recrutement
- › Formation
- › Qualité de vie au travail
- › Gestion des carrières
- › Paie

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

CHARGÉ·E DES RESSOURCES HUMAINES

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 minimum (Toutes filières ou titres homologués)
- › Tests de sélection : culture générale, français, spécialité.
- › Entretien de motivation

OBJECTIFS

RECRUTER ET INTÉGRER LES SALARIÉS

(Bloc n°36143BC01)

- › Stratégie d'entreprise
- › Plan de recrutement et sourcing
- › Entretien de recrutement
- › Intégration d'un nouveau collaborateur

GÉRER LES PARCOURS PROFESSIONNELS ET DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES

(Bloc n°36143BC02)

- › GEPP
- › Plan de développement des compétences

PILOTER LA GESTION ADMINISTRATIVE DU PERSONNEL ET LA PAIE (Bloc n°36143BC03)

- › Droit du travail
- › Gestion de la paie
- › Administration du personnel
- › SIRH

ORGANISER LE DIALOGUE SOCIAL ET L'AMÉLIORATION QVT (Bloc n°36143BC04)

- › Gestion d'un projet QVCT
- › Communication interne sur le RPS
- › Concertation avec les IRP

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Contrôle continu
- › Livrable maison
- › Examens semestriels : études de cas écrites et épreuves orales
- › Mises en situation professionnelles
- › Soutenance professionnelle

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **1 an**.

Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.

- › Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.
- › Éligible à la VAE (vae.gouv.fr)
- › Éligible au CPF (sous conditions)
- › Formation accessible aux personnes en situation de handicap

DÉBOUCHÉS

Titre RNCP de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › Manager des Ressources Humaines (École IMC et École OMNIS - Forbach, Metz, Nancy, Strasbourg)

Métiers :

- › Chargé·e de recrutement
- › Chargé·e de formation
- › Responsable RH et paie

Titre RNCP certifié de niveau 6, code NSF 315, enregistré au RNCP le 26/01/2022, n°36143, délivré par Sup de V

Contact scolarité

Metz | 03 74 47 72 43
Forbach | 03 88 23 84 73
Nancy | 03 74 47 25 50

IMC European Business School

3 place Édouard Branly, 57070 Metz
15 rue du Parc, 57600 Forbach
60 rue Jacquinot, 54000 Nancy



www.imc-groupeviso.fr



TITRE RNCP DE NIVEAU 7 (ÉQUIVALENT BAC+5)

MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le manager des ressources humaines connaît **l'organisation et le fonctionnement de son entreprise**. Il • elle s'intéresse de près à l'ensemble des métiers et des compétences de l'entreprise.

Il • elle a une bonne connaissance du **droit du travail, social applicable** et possède de solides connaissances en gestion des ressources humaines.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Veille et diagnostic
- › Élaboration de la stratégie RH
- › Définition d'une politique handicap
- › Gestion de projet de transformation sociale
- › Plan d'action de marketing RH

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 6 minimum** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : français, culture générale, spécialisation
- › **Entretien de motivation**

OBJECTIFS

Stratégie RH (Bloc n°38493BC01)

- › Veille juridique
- › Diagnostic
- › Plan de communication du projet de transformation sociale

Politique de recrutement (Bloc n°38493BC02)

- › Marque employeur
- › Plan d'action de marketing RH
- › Plan de développement des compétences

Politique de performance sociale

(Bloc n°38493BC03)

- › Comité social et économique
- › Qualité de vie et conditions de travail
- › Politique de rémunération

Diriger une équipe ou un service

(Bloc n°38493BC04)

- › Valoriser et évaluer le travail des membres
- › Mise en place d'actions de professionnalisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Cas de synthèse RH - **écrit et oral**
- › Soutenance professionnelle - **oral**
- › Langue vivante- **écrit et oral**
- › HR Challenge - **oral**
- › Examens semestriels

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.

› **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**

› **Éligible à la VAE** (www.vae.gouv.fr)

› **Éligible au CPF** (sous conditions)

› **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

MÉTHODES MOBILISÉES

- › Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques
- › Études de cas, travaux en groupe
- › Simulations et projet professionnel

DÉBOUCHÉS

- › **Consultant·e RH**
- › **Responsable des projets RH**
- › **Responsable formation**
- › **Responsable paie**

Titre RNCP certifié de niveau 7, code NSF 315, enregistré au RNCP n°38493 le 21/12/2023, délivré par Artemys



BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

ASSURANCE

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

Le secteur de l'assurance est un **pilier de l'économie**. Il offre de nombreux emplois, principalement aux jeunes, et finance une part importante de l'activité économique. En plus de protéger les individus et les entreprises contre les aléas, l'assurance joue un **rôle essentiel dans la gestion de l'épargne** et la promotion du développement durable.

OBJECTIF DE LA FORMATION

La distribution d'assurances s'effectue en agence, à distance ou chez le client. Les conseillers **commercialisent et gèrent les contrats**, en offrant des conseils personnalisés.

Les tâches varient selon les structures et les profils (vente, gestion, polyvalence), mais exigent une bonne connaissance des produits et du marché.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Négociation et gestion des contrats
- › Gestion des sinistres
- › Utilisation d'un système d'information
- › Suivi client

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

ASSURANCE

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Culture professionnelle et suivi du client

(Bloc n°38359BC01)

- › Exploiter les informations pour analyser le risque
- › Prestations, franchises et plafonds
- › Solutions de souscription et gestion des contrats

Développement commercial et conduite d'entretien

(Bloc n°38359BC02)

- › Comprendre un contrat
- › Plan de prospection
- › Règlementation

Gestion des sinistres

(Bloc n°38359BC03)

- › Assurance vie et assurance santé
- › Règlement de sinistre et le refus de garantie

Accueil en situation de sinistre

(Bloc n°38359BC04)

- › Accueil d'un déclarant
- › Éléments de procédure
- › Les différentes prises en charge

Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

(Bloc n°38359BC05)

- › Outils collaboratifs numériques
- › Exploiter les informations nécessaires aux actes de gestion à réaliser

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Examens sur table
- › Oraux
- › Dossiers

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :

- › Bachelor Banque Finance Assurance

Métiers :

- › Conseiller•e de clientèle
- › Chargé•e de gestion
- › Collaborateur•ice d'agence

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 320, enregistré au RNCP n°37198, délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche



IMC

GRUPE VISO

Contact scolarité
03 74 47 70 43

IMC European Business School
20 rue La Tannerie,
57070 Saint-Julien-lès-Metz



www.imc-groupeviso.fr



TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (BAC+3)

RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE FINANCE ASSURANCE

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

En complément d'une attention particulière à l'assimilation des notions de savoir-être en entreprise, la formation a pour objectif de former les conseiller·e·s commerciaux, les chargé·e·s de clientèle, les collaborateur·rice·s d'agence à la gestion courante des tâches en agence et aux techniques de développement de portefeuille client.

COMPÉTENCES VISÉES

- › **La gestion et le développement d'un portefeuille** de clients particuliers dans le respect de la réglementation
- › **L'audit patrimonial** et l'apport de conseils en matière d'optimisation fiscale
- › **L'animation d'une équipe commerciale** dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance
- › **L'analyse financière** et le bilan assurantiel de clients professionnels

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (BAC+3)

RESPONSABLE DE CLIENTÈLE BANQUE FINANCE ASSURANCE

Conseil et accompagnement de la clientèle Assurance/Banque

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (toutes filières ou titres homologués)
- › Tests de sélection : anglais, culture générale et spécialisation
- › Entretien de motivation

OBJECTIFS

- › Techniques bancaires marché des particuliers
- › Techniques bancaires marché des professionnels ou Techniques de l'assurance marché des professionnels
- › Techniques de l'assurance
- › Financement et fiscalité
- › Savoir-être
- › Législation et gestion des RH
- › Anglais
- › Réseaux sociaux
- › Communication et Management
- › Gestion financière et culture entrepreneuriale
- › RSE
- › Conduite de projet
- › Négociation commerciale
- › Entretien commercial en et hors agence

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Simulations professionnelles
- › Contrôles continus
- › Examens semestriels
- › Écrit et oral en anglais
- › Conduite de projet

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

- › Formation dispensée en alternance ou en formation initiale sur une période de 1 an. Rythme d'alternance : 3 jours en entreprise par semaine.
- › Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.
- › Éligible au CPF (sous conditions)
- › Formation accessible aux personnes en situation de handicap

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › Manager du Développement Commercial
- › Manager des Organisations
- › Mastère Européen Management et Stratégies Financières

Métiers :

- › Chargé•e de clientèle bancaire
- › Conseiller•ère en assurance
- › Commercial•e

Titre RNCP certifié de niveau 6, code NSF 313w, enregistré au RNCP n°36978 le 24/10/2022, délivré par Ecoris



BACHELOR EUROPÉEN (ÉQUIVALENT BAC+3)

QUALITÉ, SÉCURITÉ, ENVIRONNEMENT

Double parcours possible avec des formations proposées au Luxembourg par notre partenaire IMC Artemys.

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES DE LA FORMATION

- › Connaître les normes de référence et leurs principes
- › Participer à l'analyse stratégique de l'entreprise
- › Contribuer au pilotage de l'entreprise
- › Maîtriser les méthodes d'analyse des risques en termes de QSE
- › Maîtriser les outils utilisés dans le cadre d'un système de management
- › Connaître la méthodologie des audits internes QSE
- › Mener une entreprise à la certification selon les référentiels QSE
- › Comprendre la RSE, ses enjeux et opportunités
- › Maîtriser la méthodologie de mise en place d'une démarche RSE

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 minimum (Toutes filières ou titres homologués)
- › Tests de sélection : culture générale, français, spécialité.
- › Entretien de motivation

OBJECTIFS

CONNAISSANCE DE L'ENTREPRISE

- › Économie d'entreprise
- › Gestion de production
- › Visite d'entreprise

NOTIONS DE QUALITÉ

- › Santé et sécurité au travail
- › Environnement en entreprise
- › Droit et réglementation

NORMES DE QUALITÉ

- › Typologie des normes et définitions
- › Environnement de référence

MANAGEMENT

- › Analyse stratégique
- › Gestion des risques
- › Audit interne

RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE

- › Développement durable
- › Qualité de vie au travail (QVT)
- › Politique RSE

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Contrôle continu - étude de cas
- › Étude de cas - 6h00
- › Rapport d'activité et soutenance - 30 minutes
- › LV1 - 1h45

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance** ou en **formation initiale** sur une période de **1 an**.

Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF (sous conditions)**
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Métiers :

- › Assistant•e Qualité Sécurité Environnement
- › Animateur•trice d'une démarche ISO 26000
- › Chargé•e de projet RSE

Diplôme Européen de niveau 6, délivré par la Fédération Européenne des Écoles



BACHELOR EUROPÉEN (ÉQUIVALENT BAC+3)

FINANCE ET CONTRÔLE DE GESTION

Double parcours possible avec des formations proposées au Luxembourg par notre partenaire IMC Artemys.

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

- › Maîtriser les fondamentaux de la comptabilité
- › Analyser la situation financière de l'entreprise
- › Évaluer un projet d'investissement
- › Gérer la trésorerie
- › Être capable d'optimiser la gestion du portefeuille clients
- › Comprendre la démarche d'analyse bancaire

COMPÉTENCES VISÉES

Polyvalence dans tous les domaines de la finance :

- › Gestion bancaire
- › Économie
- › Comptabilité
- › Analyse financière des entreprises

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

FINANCE ET CONTRÔLE DE GESTION

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 minimum (Toutes filières ou titres homologués)
- › Tests de sélection : culture générale, français, spécialité.
- › Entretien de motivation

OBJECTIFS

- › Culture et citoyenneté européenne
- › Langue vivante étrangère
- › Techniques comptables
- › Analyse financière et environnement financier
- › Gestion financière et trésorerie
- › Certification sur la finance luxembourgeoise

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Spécialité finance - étude de cas
- › Épreuve professionnelle - oral + écrit
- › Langue vivante - écrit + oral
- › Culture et citoyenneté européenne - QCM
- › Contrôle continu

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance** ou en **formation initiale** sur une période de **1 an**.

Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF (sous conditions)**
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Mastère Européen de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › Management et Stratégie Financière (École IMC - Luxembourg)

Métiers :

- › Comptable
- › Contrôleur•euse de gestion
- › Auditeur•trice financier•ière

Diplôme Européen de niveau 6, délivré par la Fédération Européenne des Écoles



MASTÈRE EUROPÉEN (ÉQUIVALENT BAC+5)

MANAGEMENT ET STRATÉGIE FINANCIÈRE

Double parcours possible avec des formations proposées au Luxembourg par notre partenaire IMC Artemys.

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

- › Appréhender les structures économiques
- › Connaître les principaux marchés coordonnant l'activité économique et leurs interactions
- › Connaître la nature, l'évolution de l'éthique des affaires et le lien avec la morale, la déontologie et la loi
- › Maîtriser les stratégies financières à court et long terme

COMPÉTENCES VISÉES

Polyvalence et intérêts dans tous les domaines de finance :

- › Gestion bancaire
- › Économie
- › Droit
- › Mathématiques/comptabilité
- › Analyse financière des entreprises

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

MANAGEMENT ET STRATÉGIE FINANCIÈRE

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 6 minimum** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : français, culture générale, spécialisation
- › **Entretien de motivation**

OBJECTIFS

- › Droit européen
- › Langue vivante étrangère
- › Analyse fondamentale de base
- › Contrôle et audit internes
- › Analyse financière
- › Management des risques
- › Finances internationales d'entreprises
- › Certification sur la finance luxembourgeoise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Analyses fondamentales de base
- › Management et stratégies financières
- › Soutenance professionnelle
- › Langue vivante écrit et oral
- › QCM les entreprises, la concurrence et l'Europe
- › Ingénierie financière et management des risques
- › Module de spécialité
- › Soutenance professionnelle
- › Contrôle continu

MÉTHODES MOBILISÉES

- › Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques
- › Études de cas, travaux en groupe
- › Simulations et projet professionnel

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **2 ans**.

Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Métiers dans les domaines suivants :

- › Les établissements de crédits, les entreprises d'assurance
- › La gestion d'investissements et l'analyse des valeurs
- › Les marchés financiers, le commerce et la gestion du risque
- › La finance d'entreprise, le capital-risque
- › La gestion stratégique dans le domaine financier

Double parcours possible avec des formations proposées au **Luxembourg** par notre partenaire IMC Artemys.

Certifié par



Diplôme Européen de niveau 7, délivré par la Fédération Européenne des Écoles



Contact scolarité
09 71 11 27 04

Campus Metz
3 place Edouard Branly, 57070 Metz

Notre partenaire IMC Artemys au Luxembourg
85 rue du Canal,
L-4051 Esch-sur-Alzette



www.imc-groupeviso.fr





IMC

EUROPEAN
BUSINESS SCHOOL

NOS 5 CAMPUS

CAMPUS METZ

3 place Edouard Branly, 57070 Metz
accueil-metz@groupeviso.fr
03 74 47 72 43

CAMPUS FORBACH

15 rue du Parc, 57600 Forbach
accueil-forbach@groupeviso.fr
03 88 23 84 73

CAMPUS SAINT-JULIEN

20 rue la Tannerie, 57070 Saint-Julien-lès-Metz
accueil-saintjulien@groupeviso.fr
03 74 47 70 43

CAMPUS NANCY

60 rue Jacquinot, 54000 Nancy
accueil-nancy@groupeviso.fr
03 74 47 25 50

CAMPUS LUXEMBOURG

85 rue du Canal, L-4051 Esch-sur-Alzette
accueil-luxembourg@groupeviso.fr
09 71 11 27 04



WWW.IMC-GROUPEVISO.FR