

## EN APPRENTISSAGE

### OBJECTIFS

Ce cycle d'études, Business management et entrepreneuriat, a pour objectif de permettre au candidat de maîtriser les différents pôles stratégiques : marketing et développement commercial, communication, gestion financière, ressources humaines, management... À l'issue de la formation, le titulaire de ce titre aura une vision globale de l'entreprise dans son environnement, ainsi qu'une connaissance des outils de développement commercial et de pilotage. Le diplômé pourra ensuite intégrer les postes suivants : Dirigeant de centre de profit ou d'unité opérationnelle, Chef de projet marketing, Responsable d'agence, Chargé de développement commercial...

### ENTREPRISES PARTENAIRES DE L'ISFFEL



### PROGRAMME

#### 1<sup>ère</sup> année

■ Stratégie et concurrence (business game, études marketing, diagnostic stratégique, veille, droit des sociétés...), pilotage budgétaire, financier et commercial (parcours client, contrôle de gestion, droit commercial...), développement commercial (plan d'action marketing, tableaux de bord, achats...), management d'équipe (animation de réunion, RH...), e-marketing (réseaux sociaux et personal branding, gestion de projet, anglais...).

#### 2<sup>nd</sup>e année

■ Stratégie commerciale et multicanal (orientation stratégique, environnement international, RSE...), contrôle de gestion (analyse financière, budget, business plan et création d'entreprise...), pilotage des plans d'action opérationnels (réseaux de partenaires, appels d'offres, business models, entrepreneuriat...), management d'une équipe (cohésion, leadership, fixation d'objectifs, santé et sécurité au travail...).



#### PUBLIC

Bac+3 validé :  
(Titulaire d'une L3 ou Licence Pro ou Bachelor titre de niveau 6 et 180 ECTS).



Locaux et formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Étude et accompagnement personnalisés.

#### Formation gratuite, rémunérée et financée par l'entreprise



Titre certifié dont Talis compétences et certifications est le titulaire (RNCP 35894)

Arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement, pour 2 ans, au niveau 7, sous l'intitulé "Manager de la stratégie et de la performance commerciale" par décision d'Enregistrement de France compétences en date du 14 septembre 2021 jusqu'au 14 septembre 2023.



**DURÉE**  
2 ANS



#### SALAIRE

De 820 à 970 € nets par mois  
De 21 à 25 ans



**ALTERNANCE**  
2 semaines de cours pour 4 semaines en entreprise



#### AIDES

Aides au logement sous conditions (CAF et Mobiljeune)

70 %

**Contrats trouvés** grâce à l'ISFFEL (moyenne rentrées 2021)

88 %

**Insertion** (CDD, CDI, Apprentissage...) à 2 mois (sortants 2021)

100 %

**Réussite** à l'examen (sortants 2021)



**DOSSIER D'INSCRIPTION EN LIGNE SUR > WWW.ISFFEL.FR**



afnor  
CERTIFICATION

Qualopi  
proactive certifié  
REPUBLIQUE FRANÇAISE

## QUI ? QUOI ? COMMENT ?



### COMMENT CANDIDATER ?

Un **dossier** est à déposer sur notre site [www.isffel.fr](http://www.isffel.fr). Il sera étudié dès réception.

N.B. : il n'est pas nécessaire d'attendre la fin de son bac+3 pour candidater (les résultats de 2<sup>ème</sup> année d'études supérieures suffisent pour une première étude de la candidature).



Des **entretiens** seront programmés afin de vous rencontrer si votre candidature est présélectionnée. Cette étape sera l'occasion d'échanger davantage sur vos motivations et vos attentes.



### QUI TROUVE LE CONTRAT ?

Nous vous communiquons le résultat des entretiens dans les jours qui suivent. Si notre réponse est positive, nous démarrons au plus vite la mise en relation avec les entreprises. Nous vous guidons dans les démarches à suivre et faisons le maximum pour vous proposer un contrat d'alternance répondant à vos critères (secteur d'activité, zone géographique...).



### QUE FAIT-ON EN ENTREPRISE ?

Chaque fiche de poste varie en fonction du secteur et de la taille de l'entreprise. Les missions sont validées avant le démarrage du contrat. Voici quelques exemples concrets : développer le chiffre d'affaires de son centre de profit (secteur géographique, segment de clientèle, typologie de clientèle), mettre en œuvre et adapter la politique marketing, mettre en place des opérations commerciales, créer et animer les outils de communication digitale...



### BON À SAVOIR !

**Locations** possibles à la semaine (80 à 110 € en moyenne)

Possibilité de valider le titre Bac+4 "Manager Opérationnel de Business Unit" sous contrat d'1 an

Accessible en contrat d'apprentissage jusqu'à 29 ans révolus (voire au-delà sous conditions) et sous d'autres dispositifs (ex. : contrat de professionnalisation, projet de transition professionnelle...) sans limite d'âge. Rémunération évolutive selon âge, branche professionnelle, accord d'entreprise...



### Contact

Eulalie MAUCOLOT : 06 43 90 27 84  
[maucolot@isffel.fr](mailto:maucolot@isffel.fr)

1050, Pen ar Prat  
29250 ST POL DE LÉON