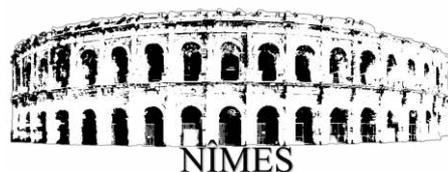


Centre de formation des apprentis

2024



Sud Formation Conseil

Nota Ecriture Inclusive : Pour faciliter les mots « stagiaire », « enseignant référent », « tuteur de stage », « représentant légal », « étudiant », « apprenti », « alternant » sont utilisés au masculin.

SOMMAIRE

Présentation de la structure

Sud Formation Conseil en quelques mots...

Les rôles de chacun

Nos formations

CAP Equipier Polyvalent du Commerce

BAC PRO Métiers de l'Accueil

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option A

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente Option B

BAC PRO Logistique

BAC PRO AGOrA

BTS Management Commercial Opérationnel

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

BTS Support à l'Action Managériale

BACHELOR Responsable Opérationnel Marketing Omnicanal

MASTERE Européen De Management Et Stratégie D'entreprise

Infos pratiques

Se former à Sud Formation Conseil : Accès, Accessibilité, Equipement

Zoom sur le contrat d'apprentissage

Nous contacter

En quelques mots



Les mots de la directrice Lise JANNIN

"Si je devais caractériser le fil rouge de mon parcours, la formation en constitue l'élément fondamental. Il s'est construit autour de publics différents : lycéens, étudiants, **apprentis**, salariés.

Je représente le **CFA Sud Formation Conseil**, établissement à taille humaine, doté d'un environnement d'apprentissage performant et d'un cadre de vie accueillant.

Les principes d'action de mon activité de directrice sont :

- De veiller au bien-être de l'apprenant diplômant en **CAP / BAC PRO / BTS / Bachelor et dernièrement Mastère**, en lien avec les métiers du commerce, de la vente, du secteur de la gestion administrative et de la logistique.
- De répondre aux nouvelles modalités de formation professionnelle qui se diversifient. Nous proposons la voie scolaire, **l'apprentissage**. Dans le cadre d'une formation tout au long de la vie, des modules de **formation continue** accueillent des adultes en vue d'obtenir une nouvelle qualification.
- D'améliorer en continue les compétences de l'équipe pédagogique.
- De mettre en place des **parcours individualisés**, pour permettre à chaque apprenant de trouver sa place, de prendre confiance et de s'épanouir.
- D'entretenir et développer des **liens étroits** entre l'apprenant, l'entreprise et l'établissement afin de garantir à chacun un socle commun de connaissances et de compétences.

Cette période, si singulière, aura donné du sens à l'investissement réalisé pour intégrer la **digitalisation** au cœur de l'établissement, l'apprentissage en ateliers professionnalisants, par blocs de **compétences**, dans le respect des référentiels auront permis à chacun de progresser.

Que vous soyez élèves, parents, salariés, bienvenue au CFA de Sud Formation Conseil."



Ecole
à taille humaine



Accompagnement
individualisé



Expert du tissu
économique local



100 partenaires
historiques en 2022



Connectée et
digitalisée

Notre mission

"Former, par des diplômes d'Etat, des vendeurs, des commerciaux, des managers de demain."



Nos valeurs

- Bienveillance
- Engagement
- Proximité



500 m² d'espace de travail



110 m² de coworking



8 salles de cours



Parking privé



Écrans interactifs



2 salles de réunions

Sud Formation Conseil est un organisme de formation privé et CFA implanté sur Nîmes depuis 2000. Il a pour objectif de mobiliser l'ensemble de ses ressources humaines pour répondre aux exigences des entreprises, des apprentis, des salariés, des institutions, des OPCO, des demandeurs d'emploi et des particuliers du bassin Nîmois en phase avec les besoins et la réalité du marché du travail.

Les Rôles de chacun

Rôle du Responsable Pédagogique

- Accompagnement pédagogique de l'alternant
- Valider le contenu des missions avec le responsable de formation et le tuteur entreprise
- Suivre l'alternant en formation et en entreprise
- Remplir le Livret de l'alternant
- Guide l'alternant vers les bons interlocuteurs

Rôle du Service Administratif & Pédagogique de Sud Formation Conseil

- Contrôler l'assiduité des stagiaires en formation
- Fournir un calendrier des jours de formation
- Guider les Stagiaires
- Viser le Livret Scolaire
- Renseigner tous les acteurs de l'alternance sur les nouveautés grâce à la veille réglementaire et légale et le soutien juridique.
- Suivi des alternants : Enregistrer les contrats, comptabilisation des alternants, suivi de l'insertion professionnelle et de la réussite aux examens.
- Suivi quantitatif et qualitatif des formations
- Actualisation des outils de communication

Le référent mobilité

Missions :

- Gestion de projets de mobilité
- Mobilisation des participants et acteurs concernés
- Préparation et accompagnement des participants et des candidats dans leur projet de mobilité

Rôle du Maître d'Apprentissage

- Signer le contrat d'apprentissage (Contrat de professionnalisation)
- Etablir un planning de réalisation des missions
- Intégrer l'alternant dans l'entreprise
- Suivre de l'alternant pendant les périodes en entreprise et dans la réalisation des missions
- Évaluer l'alternant

Les Stagiaires

Devoirs :

- Respecter le règlement intérieur de l'entreprise et de l'établissement de Sud Formation Conseil.
- Assiduité en formation et passer les examens blancs et l'examen final
- Travailler pour son employeur en effectuant les tâches qui lui sont confiées
- Transmettre les justificatifs d'absences à l'employeur
- Répondre aux questionnaires ou enquêtes de satisfaction.

Droits :

- Avoir un statut de salarié (période d'essai de 30 jrs, protection sociale, congés payés)
- Bénéficier d'un double suivi (Responsable pédagogique et tuteur)
- Être rémunéré selon le barème en vigueur.

Le Référent Handicap

Missions :

- Accueillir et informer la PH
- Déterminer la fréquence du suivi pédagogique et les modalités d'accompagnement souhaitées / nécessaires
- Organiser la mise en œuvre du parcours au sein de Sud Formation Conseil
- Assurer les relations avec les partenaires



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !

CAP – RNCP 34947

Objectif : préparer aux métiers d'équipier polyvalent du commerce

Le certificat d'aptitude professionnelle Équipier polyvalent du commerce concerne les professionnels du secteur du commerce exerçant leur activité dans un cadre omnicanal d'une unité commerciale. Il permet également une poursuite d'études en baccalauréat professionnel relevant du secteur commercial.

Public

Après la 3^{ème} - DNB

Poursuite d'études

- BAC Métiers du Commerce et de la vente

Programme

- Français et Histoire-Géo
- Education Civique
- Mathématiques & Sciences
- Prévention Santé Environnement
- Recevoir et suivre les commandes
- Mettre en valeur les produits et approvisionner
- Conseiller et accompagner le client dans son parcours d'achat

Entreprises d'accueil

- Toute unité commerciale qui distribue des produits et des services

Profession

- Employé(e) Libre Service
- Équipier(e) de vente
- Employé(e) du Commerce
- Vendeur se)

Attendus

- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Aisance relationnelle
- Disposer d'une appétence pour le conseil client

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'études dont 16 à 18 semaines de stage
- 2 880€ par an soit 240€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 860 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !

BAC – RNCP 32208

Objectif : préparer aux métiers du commerce et de la vente – option A

Le titulaire du bac pro doit avoir le sens de l'accueil, des qualités d'écoute et de disponibilité. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale. Cet employé commercial, qui travaille dans tout type d'unité commerciale : physique ou virtuelle, met à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Il exerce sous l'autorité d'un responsable.

Public

Titulaire d'un CAP ou un BEP ou avoir un niveau 3

Poursuite d'études

- BTS NDRC ou MCO

Programme

- Français et Histoire-Géo
- Education Civique
- Arts Appliqués
- Mathématiques & Sciences
- Prévention Santé Environnement
- Economie et Droit
- BLOC 1 : Conseil et vente
- BLOC 2 : Suivre les ventes
- BLOC 3 : Fidélisation client et développement de la relation client
- Anglais et Espagnol Commercial

Entreprises d'accueil

- TPE - PME
- Commerce de détail
- Grande Distribution
- Entreprise de production
- Magasins spécialisés

Profession

- Employé/e commercial/e
- Approvisionnement / vente / gestion commerciale

Attendus

- Avoir un sens de l'accueil
- Compétences relationnelles
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la vente et la gestion.

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'études dont 16 à 18 semaines de stage
- 2 880€ par an soit 240€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 1350 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !



BAC – RNCP 32259

Objectif : préparer aux métiers du commerce et de la vente – option B

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection et valorisation de l'offre commerciale s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Le titulaire du diplôme, Option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.

Public

Titulaire d'un CAP ou un BEP ou avoir un niveau 3

Poursuite d'études

- BTS NDRC ou MCO

Programme

- Français et Histoire-Géo
- Education Civique
- Arts Appliqués
- Mathématiques & Sciences
- Prévention Santé Environnement
- Economie et Droit
- Prospection clientèle
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Anglais et Espagnol Commercial

Entreprises d'accueil

- TPE – PME – Grande entreprise
- Immobilier - Assurance
- Artisans
- Distributeurs
- Magasins spécialisés

Profession

- Attaché(e) Commercial (e)
- Vendeur (se)-Représentant (e)
- Chargé (e) de Clientèle

Attendus

- Compétences relationnelles
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Disposer d'une appétence pour le conseil client, la vente et la gestion.

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'études dont 16 à 18 semaines de stage
- 2 880€ par an soit 240€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 1350 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !



BAC – RNCP 32049

Objectif : préparer aux métiers de l'accueil

Le bac professionnel Métiers de l'Accueil forme des agents/es chargés/es de relation avec la clientèle ou un public d'usagers. Ce diplôme forme aux métiers de l'accueil dans tout type d'organisations : accueil en entreprise, accueil événementiel, accueil dans les transports. L'activité d'accueil peut être physique ou à distance (téléphonique, numérique). Elle peut s'étendre en fonction de la situation de travail à des activités commerciales, administratives ou commerciales.

Public

Titulaire d'un CAP / BEP ou avoir un niveau 3

Poursuite d'études

- BTS SAM
- BTS NDRC ou MCO
- BTS Tourisme

Programme

- Français et Histoire-Géo
- Education Civique
- Arts Appliqués
- Mathématiques & Sciences
- Prévention Santé Environnement
- Economie et Droit
- Bloc 1: Accueil Multicanal
- Bloc 2: Gérer l'information et des prestations à des fins organisationnelles
- Bloc 3: Gérer la relation commerciale
- Anglais et Espagnol Commercial

Entreprises d'accueil

- Tous types d'entreprises et d'organisations chargées d'accueillir et conseiller des clients ou des usagers.

Profession

- Chargé/e d'accueil
- Hôte (esse)

Attendus

- Avoir un sens de l'accueil
- Compétences relationnelles
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Disposer d'une appétence pour le conseil client
- Savoir utiliser les outils bureautiques

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'études dont 16 à 18 semaines de stage
- 2 880€ par an soit 240€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 1350 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !

BAC PRO LOGISTIQUE- RNCP 1120

Objectif : préparer aux métiers de la logistique

Niveau visé : niveau 4

Le titulaire du bac pro Logistique (H&F) est un professionnel chargé de la réception et de l'expédition de tout type de marchandises.

Il prépare et réalise les opérations de réception, de mise en stock, de préparation et d'expédition de commandes. Il réceptionne les marchandises qui arrivent et optimise leur stockage au sein des espaces et des entrepôts. Dans le cadre de ses activités, il respecte les procédures, les règles de sécurité, les normes qualité et environnementale.

Public

Titulaire d'un CAP ou un BEP ou avoir un niveau 3.

Programme

- Français et Histoire Géographie
- Education civique
- Arts appliqués
- Mathématiques et sciences
- Economie – Droit
- Prévention Santé et Environnement
- Réception et transfert des marchandises
- Préparation et expédition des marchandises
- Organisation des flux entrants et sortant
- Suivi et optimisation du stockage
- Conduite d'engins de manutention.

Entreprises d'accueil

- Grande Distribution
- Grandes surfaces spécialisées
- Plateforme de distribution

Profession

- Opérateur de logistique
- Vendeur-magasinier en fournitures automobiles
- Magasinier
- Magasinier cariste
- Préparateur de commandes

Attendus

- Disposer de capacités d'organisation, de rigueur .
- Respecter les consignes
- Superviser une équipe et gérer un Être à l'aise avec les chiffres et les logiciels informatiques spécifiques.

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'études dont 16 à 18 semaines de stage
- 2 880€ par an soit 240€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 1350 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !



BAC - RNCP 34606

Objectif : préparer à l'assistance et à la gestion des organisations et de leurs activités (AGOrA)

Niveau visé : niveau 4

Le titulaire du bac pro AGOrA (H&F) est un professionnel en charge d'épauler les dirigeants ou cadre dans leur administration .

Il Est amené à travailler dans de petites ou moyennes entreprises (PME) également dans des associations et autres collectivités territoriales .

L'apprenant peut s'occuper de la gestion des opérations commerciales , de la gestion de la relation client , de la communication , de la gestion du personnel , la gestion du support à la production , la relation avec les fournisseurs et la gestion des approvisionnements et des stocks .

Public

Titulaire d'un CAP ou un BEP ou avoir un niveau 3.

Programme

- Français
- Histoire Géographie & Education civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Mathématiques et sciences
- Economie – Droit
- Langues vivantes 1 et 2
- Prévention Santé et Environnement
- Pôle 1:gestion des relations avec les clients , les usagers et les adhérents .
- Pôle 2: organisation et suivi de l'activité de production de biens ou de services
- Pôle3: Administration du personnel

Entreprises d'accueil

- TPE /PME
- Grandes Entreprises
- Institutions / Associations

Profession

- Assistant Ressources Humaines, comptable, gestion, administratif, hôte d'accueil, secrétaire administratif.

Attendus

- Disposer de capacités d'organisation, de rigueur .
- Être curieux, à l'écoute, savoir prendre des initiatives,
- Aimer les chiffres et l'informatique.

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'étude dont 40 jours minimum de stage en entreprise
- 2880€ par an soit 240€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 1350 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !



BTS – RNCP 34031

Objectif : préparer aux métiers du management commercial et opérationnel

Le titulaire du BTS MCO est formé pour prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Il aura la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...).

Public

Titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel

Poursuite d'études

- Licence professionnelle
- Bachelor de type BAC+3

Programme

- Culture Générale et Expression
- Culture économique Juridique et Managériale
- Relation Client
- Gestion Opérationnelle
- Organisation de l'action commerciale
- Anglais ou Espagnol Commercial
- Management des entreprises
- Management de l'équipe commerciale

Entreprises d'accueil

- Grande Distribution
- Grandes surfaces spécialisées
- Entreprise de production
- Franchises
- Commerces de détail indépendants

Profession

- Manager de rayon
- Responsable drive
- Vendeur qualifié

Attendus

- Compétences pour travailler et collaborer en équipe
- Compétences relationnelles
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Savoir évoluer dans un environnement numérique
- Disposer d'une appétence pour le conseil client et la vente

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'études dont 16 à 18 semaines de stage
- 3 000€ par an soit 250€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 1350 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !



BTS – RNCP 34030

Objectif : préparer aux métiers de la négociation et digitalisation de la relation client

BTS NDRC forme des vendeurs et des managers commerciaux qui doivent gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise.

Public

Titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel

Poursuite d'études

- Licence professionnelle
- Bachelor de type BAC+3

Programme

- Culture Générale et Expression
- Culture économique Juridique et Managériale
- Relation Client et Négociation-Vente
- Relation Client et Animation de Réseaux
- Relation Client à Distance et Digitalisation
- Anglais ou Espagnol Commercial

Entreprises d'accueil

- Banques et Assurances
- TPE-PME-Grandes entreprises
- Entreprise de production et de services

Profession

- Commercial/e
- Animateur/trice Commercial/e site internet / Réseaux Sociaux / forum / blog / site e-commerce
- Vendeur

Attendus

- Compétences pour travailler et collaborer en équipe
- Compétences relationnelles
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Savoir évoluer dans un environnement numérique
- Disposer d'une appétence pour le conseil client/la vente/la négociation commerciale

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'études dont 16 à 18 semaines de stage
- 3 000€ par an soit 250€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 1350 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !

BTS – RNCP 34029

Objectif : préparer aux métiers du support à l'action managériale

Le BTS Support à l'Action Managériale vous permettra de devenir le collaborateur d'un directeur général, d'un directeur d'unité ou de plusieurs cadres de l'entreprise. Vous occuperez un poste-clé en contribuant à améliorer l'organisation administrative, l'image, les processus de l'entreprise auprès des clients, fournisseurs et l'ensemble de ses partenaires.

Public

Titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel

Poursuite d'études

- Licence professionnelle
- Bachelor de type BAC+3

Programme

- Soutien à la communication et aux relations internes et externes
- Soutien à l'information aide à la décision
- Organisation de l'action
- Prise en charge des activités déléguées
- Anglais & Espagnol
- Management des entreprises
- Management des équipes de travail

Entreprises d'accueil

- Associations
- Banques, Assurances
- Les Grands Groupes (Engie, EDF, Orange)
- Les PME

Profession

- Office Manager
- Chargé/e de recrutement
- Technicien/ne administratif/ve

Attendus

- Compétences en matière de communication écrite et orale
- Compétences relationnelles
- Compétences dans au moins une langue étrangère (Anglais ou Espagnol)
- Savoir évoluer dans un environnement numérique

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'études dont 16 à 18 semaines de stage
- 3 000€ par an soit 250€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 1350 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation

Nos Formations

BACHELOR prépare au RNCP 34465

Objectif : préparer aux métiers de responsable opérationnel

Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !

marketing omnicanal - Prépare au Titre Chargé de Gestion Commerciale -

Niveau 6

Le titulaire du Bachelor Responsable Opérationnel Marketing Omnicanal est formé pour prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale dans un contexte omnicanal. Préparation et gestion commerciale, mise en œuvre de la stratégie marketing, suivi et entretien de la relation client, les missions du responsable ROMO sont variées et ancrées dans l'opérationnel et l'omnicanalité.

Public

Niveau 5 validé (BAC +2)

Prérequis

Titulaire d'un diplôme Bac+2 ou titre de niveau 5. Les blocs de compétences sont évalués dans leur globalité. Le bénéfice de notes à l'occasion d'une session antérieure est possible pendant la durée de validité du titre pour valider la certification.

Programme

- Gestion d'entreprise
- Marketing
- Management et ressources humaines
- Outils supports à la gestion d'entreprise
- Techniques et stratégies commerciales
- Gestion du marketing omnicanal
- Valorisation des compétences professionnelles

Entreprises d'accueil

- Grande Distribution
- Grandes surfaces spécialisées
- Entreprise de production et de commercialisation
- Franchises
- Commerces de détail

Profession

- Gérant(e) ou gestionnaire d'un centre de profit
- Responsable de petite ou moyenne structure
- Responsable d'un département
- Chargé(e) de développement commercial / de commercialisation
- Responsable de ventes
- Attaché(e) commercial(e)
- Chef(fe) de projet commercial
- Responsable de rayon

Attendus

- Conduire une politique commerciale
- Piloter un projet commercial
- Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- Gérer un service commercial omnicanal

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 1 an d'étude dont 40 jours minimum de stage en entreprise
- 5 760 € par an soit 480€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 1 an d'études dont 480 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation

🎓 Cette formation Responsable Opérationnel Marketing Omnicanal prépare au titre Chargé de gestion commerciale, code NSF 312m313, enregistré au RNCP sous le numéro 34465 délivré par [FORMATIVES](#).



Cette formation
m'intéresse.
Je me renseigne !



MASTERE EUROPEEN DE MANAGEMENT ET STRATEGIE D'ENTREPRISE (MSE)

prépare au RNCP 35280

Objectif : préparer aux métiers de Manager des Organisations

Niveau visé : niveau 7

Le titulaire Mastère MSE (H&F) travaille dans les domaines d'activité différents : RH, Marketing, B to B to C, dans des PME ou grandes organisations.

L'objectif est l'analyse de l'environnement interne et externe afin d'identifier les opportunités et les risques, les forces et les faiblesses pour combler les écarts éventuels.

Les compétences développées sont la communication, les outils de GRC, la réalisation de business plans, prendre des décisions, développer une activité de l'entreprise, mettre en place des outils d'organisation, mettre en place des stratégies marketing, animer et gérer des équipes.

Public

Niveau 6 validé (BAC +3)

Programme

- Culture et management d'entreprise
- Gestion des ressources humaines et des organisations
- Stratégie et environnement géopolitique, économique et juridique
- Management stratégique des organisations
- Thèse professionnelle
- LV 1 Anglais ou Espagnol
- Les entreprises, la concurrence et l'Europe

Entreprises d'accueil

- Grande Distribution
- Grandes surfaces spécialisées
- Entreprise de production et de commercialisation
- Franchises
- Commerces de détail

Exemples de Métiers visés

- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable de zone géographique
- Chef de produit
- Responsable administratif et financier
- Analyste de gestion.....

Attendus

- Analyser, mettre en place, piloter et animer des hommes, un ou des projets en vue de répondre aux attentes du marché et de l'entreprise d'accueil

Formation et financement

En formation initiale et continue :

- 2 ans d'étude dont 40 jours minimum de stage en entreprise
- 5 760 € par an soit 480€ par mois sans frais d'inscription

En alternance :

- 2 ans d'études dont 742 heures en centre au CFA Sud Formation Conseil
- Formation Gratuite
- Statut salarié
- Rémunération selon l'âge et le niveau et l'année de formation
- Aide au permis (500€)
- Aide à la mobilité
- Prêt d'un ordinateur durant la formation

 Cette formation Manager des organisations prépare au titre management et stratégie d'entreprise code NSF 310, enregistré au RNCP sous le numéro 35280 délivré par [Fédération Education in Europe](#)

Modalités d'évaluation des formations

Afin d'aider l'alternant à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre. Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...). Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à réaliser à minima 2 examens blancs par an. Ces évaluations seront complétées par des contrôles qui pourront prendre diverses formes en fonction de la/ des compétence(s) évaluée(s) (présentation orale, devoir écrit, questionnaire, mise en situation, etc...). Les résultats à l'ensemble de ces évaluations seront analysés lors des conseils de classe et pourront donner lieu à des adaptations de parcours.

- 📄 Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- 📄 Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Modalités d'inscription

- 📄 Dossier de candidature complété.
- 📄 Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis avec réalisation du test de positionnement.
- 📄 Participation aux ateliers de recherche d'entreprises, le cas échéant.
- 📄 Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

Agenda et organisation

La rentrée scolaire se déroule le 02 septembre 2024 et se termine le 30 juin 2026 pour les formations sur deux années.

A savoir : Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et se terminer 2 mois après la fin de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage, en contrat de professionnalisation ou en formation initiale

**NOUS
RECRUTONS**

Postulez directement à une de nos
offres d'emploi en Alternance
directement sur notre site.

[Je Postule !](#)



Nos formations

Modalités financières :

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

Les formations sont éligibles à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge en partie par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	de – de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	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%

Pour les jeunes âgés de plus de 21 ans :

L'Article D. 6222-26. du Code du Travail fixe la rémunération de l'apprenti sur un pourcentage du salaire minimum conventionnel (SMC) correspondant à l'emploi occupé pendant la première année d'exécution du contrat, s'il est supérieur au salaire minimum de croissance (SMIC).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous intégrez une classe en 1^{ère} Bac Pro en apprentissage, après une 2nde professionnelle ou générale sous statut scolaire, ou un CAP sous statut scolaire, en lien avec ce métier : La rémunération sera équivalente à une 2^e année d'exécution de contrat.
- Vous intégrez la Terminale Bac Pro en apprentissage après avoir suivi ce diplôme sous statut scolaire jusqu'en 1^{ère} année de Bac Pro : La rémunération sera celle d'une 3^e année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - ✓ diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - ✓ qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - ✓ durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Nous trouver



Accès :

Proche des grands axes routiers (KM Delta, Route Alès, Route de Montpellier...) vous pouvez utiliser les lignes de transport en commun pour vous rendre dans notre CFA, arrêt "chambre de métiers" – Lignes 11,13 du réseau Tango. Notre établissement dispose d'un parking privé gratuit.



Accessibilité PMR des locaux :

L'établissement est accessible aux personnes à mobilité réduite. Informations sur l'accessibilité dans notre établissement disponibles sur notre site internet [Accessibilité - Sud Formation Conseil](#)



Connectivité et Digital:

Le CFA dispose d'un espace Coworking, d'une connexion WiFi6 et toutes nos salles de cours sont équipées d'écrans interactifs de dernière génération.



Environnement Travail Collaboratif :

Tous nos apprenants bénéficient d'un compte Microsoft Education leur permettant d'utiliser tous les outils numériques nécessaires à leur parcours formatif.



Restauration :

Cuisine équipée de micros ondes, réfrigérateurs, distributeurs de boissons chaudes & fraîches.



Hébergement :

Afin de répondre aux besoins en matière de logement, la Résidence Doumergue située à côté de notre CFA pourra vous accueillir dans un de ces nombreux logements.

Nos résultats...

Diplômes	2021	2022	2023
BTS MCO	88%	64%	59%
BTS NDRC	100%	86%	100%
BTS SAM	100%	100%	67%
BAC MCV	60%	90%	100%
BAC MET ACC	100%	100%	100%
CAP EPC	100%	100%	100%



Taux moyen de Réussite*

81%



Taux d'employabilité à 6 mois
Session 2022

90%



Taux Abandon Formation
Session 2022

29%



75 Avis
4,7/5

93% de nos stagiaires
recommandent Sud
Formation Conseil**

Téléchargez nos indicateurs de performance



*Moyenne année 2023

** Session 2023

Le contrat d'Apprentissage



De 16 à 29 ans
Tous les employeurs



CDD de type particulier
CDI possible



Période d'essai : 45 jours ouvrés

Début du contrat : En début de formation (3 mois avant ou 2 mois après)



Tableau rémunération (en brut) :

Rémunération par mois: 1ère année		
Avant 18 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans*
471€ (27% du SMIC)	751 € (43% du SMIC)	926€ (53% du SMIC)
Rémunération par mois: 2ème année		
681 € (39% du SMIC)	891 € (51% du SMIC)	1 065€ (61% du SMIC)
Rémunération par mois: 3ème année		
960 € (55% du SMIC)	1 170€ (67% du SMIC)	1 362€ (78% du SMIC)

*Au-delà de 25 ans, la rémunération est de 1 747 € brut par mois (soit 100% du SMIC).

Mesures de soutien à l'apprentissage (depuis le 1^{er} janvier 2023) :

- ✓ Les entreprises qui recrutent un apprenti à partir du 1^{er} janvier 2023, bénéficient d'une **aide à l'embauche** de 6 000 €.
- ✓ Le dispositif d'aide, actuellement réservé aux entreprises de moins de 250 salariés et pour des diplômés au niveau inférieur ou égal au bac, est **élargi jusqu'au au niveau de la licence professionnelle à toutes les entreprises.**
- ✓ Les entreprises de plus de 250 salariés doivent avoir plus de 5% d'alternants dans leurs effectifs.





Le coût pour l'employeur :

Scannez le **QR code** pour découvrir le simulateur permettant à l'employeur et à l'apprenti de connaître les aides et les coûts pour le contrat d'apprentissage.



Le statut de l'apprenti Salarié : même avantage que les autres salariés dans l'entreprise

L'ensemble des règles prévues par le droit du travail sont applicable à l'apprenti

Doit s'inscrire à la **sécurité sociale** des salariés

Bénéficie de **5 jours de congés supplémentaires** l'année de son examen final consacrés aux révisions.



L'accompagnement de l'apprenti :

Un maître d'apprentissage est désigné au sein de la structure, pour encadrer le jeune durant sa formation. Il doit posséder les niveaux de diplômes ou expériences nécessaires à son encadrement.

Chaque apprenti bénéficie de l'accompagnement **d'un membre de l'équipe pédagogique**, qui est son référent et effectue le suivi en entreprise (visites)

Un livret d'apprentissage est mis en place pour chaque apprenti, permettant le suivi tout au long de la formation, ainsi que la valorisation des compétences acquises.

Sud Formation Conseil

Rejoignez-nous...



Alain COLOMBERO

Responsable administratif /
Réfèrent handicap
06.58.08.83.72

Lise JANNIN

Directrice Référente entreprise
06.70.48.99.66

Coraline CHARASSE

Responsable pédagogique
06.10.83.57.83

Marion LEFAUCHEUR

Référente mobilité
04.66.29.57.65



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION & ACTIONS DE FORMATION PAR ALTERNANCE

www.sudformationconseil.fr
contact@sudformationconseil.fr

Tél. : 04.66.29.57.65

1000b, Avenue Maréchal Juin
30900 Nîmes



Accès pour PMR

