

Osez
L'ALTERNANCE

BAC à
BAC+5

avec l'Ecole de Commerce et de Management Corsica

ECOLE DE COMMERCE
ET DE MANAGEMENT
CORSIKA

Catalogue programmes 2024-2025

..... Ajaccio . Bastia . Porto-vecchio



ÉDITO

Notre engagement : mettre tout en œuvre pour vous accompagner vers la réussite

L'ECMC UNE ECOLE ENGAGÉE

En faisant le choix du CFA Ecole de Commerce et de Management Corsica pour vos études supérieures, vous intégrez une Ecole qui, grâce à son engagement met tout en œuvre pour vous accompagner vers la réussite, depuis votre orientation jusqu'à votre insertion professionnelle. L'ECMC est une Ecole engagée, capable d'apporter des réponses pertinentes aux défis de la transformation sociale et environnementale.

Étudier à l'ECMC, c'est pouvoir construire et personnaliser son parcours au sein de formations riches, dans tous les domaines, pour des formations allant du niveau Bac à Bac+5.

L'Ecole offre un accompagnement personnalisé de toutes les réussites grâce à des parcours de formation initiale mais aussi par le biais de la formation continue et de l'alternance.

L'apprentissage est un dispositif de formation en alternance qui allie des enseignements généraux et technologiques en Centre et des connaissances et savoir-faire acquis en milieu professionnel.

Poursuivre ses études universitaires tout en étant salarié, c'est l'une des possibilités offertes par l'alternance à L'Ecole de Commerce et de Management Corsica.

Choisir l'apprentissage, c'est :



Pouvoir construire et personnaliser son parcours au sein de formations riches allant du niveau BAC à BAC+5

- Se former différemment en conjuguant formation initiale et formation professionnelle
 - Acquérir progressivement des compétences et apprendre un métier sur le terrain
 - Préparer un diplôme tout en construisant son projet professionnel
 - Étudier tout en étant salarié d'une entreprise et rémunéré
- Être accompagné tout au long de son parcours par un tuteur enseignant et un tuteur en entreprise

Vous trouverez dans notre catalogue toute notre offre de formation ouverte à l'apprentissage pour vous aider à réaliser les bons choix afin de construire votre projet d'études et votre projet professionnel.

Le contrat D'APPRENTISSAGE

GAGNANT | GAGNANT

Le contrat d'apprentissage c'est :

un contrat de travail conclu entre un employeur et un salarié.

Son objectif : permettre à un jeune de suivre une formation générale, théorique et pratique, en vue d'acquérir un diplôme d'État (CAP, BAC, BTS, Licence, Master, etc.) ou un titre à finalité professionnelle inscrit au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).

QUELS JEUNES

- . Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus.
- . Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de 29 ans : Les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés (sans limite d'âge), les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

QUELS EMPLOYEURS

- Toute entreprise du secteur privé, y compris les associations.
- L'employeur doit déclarer prendre les mesures nécessaires à l'organisation de l'apprentissage. À ce titre, l'employeur doit notamment garantir que l'équipement de l'entreprise, les techniques utilisées, les conditions de travail, d'hygiène et de sécurité, les compétences professionnelles et pédagogiques du maître d'apprentissage sont de nature à permettre une formation satisfaisante.

QUELS DIPLÔMES PRÉPARÉS EN APPRENTISSAGE

- . Un diplôme professionnel de l'enseignement secondaire : certificat d'aptitude professionnelle (CAP), baccalauréat professionnel, brevet professionnel, mention complémentaire.
- . Un diplôme de l'enseignement supérieur : brevet de technicien supérieur (BTS), Bachelor Universitaire de Technologie (BUT), licences professionnelles, diplômes d'ingénieur, d'école supérieure de commerce, etc.
- . Un titre à finalité professionnelle enregistré au répertoire national des certifications professionnelles, (RNCP), dont l'ensemble des titres professionnels relevant du ministère chargé de l'emploi.

QUELS SONT LES CARACTÉRISTIQUES DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- . Le contrat d'apprentissage est un contrat écrit de droit privé
- . Ce contrat doit être signé par l'employeur et son apprenti
- . Le contrat d'apprentissage est généralement conclu pour une durée déterminée (CDD) mais, il est possible de signer un contrat pour une durée indéterminée (CDI)
- . La base de calcul pour le salaire de l'apprenti est celle d'un temps plein (151,67 heures) et varie selon l'âge et l'ancienneté dans l'entreprise.



Campus AJACCIO
Campus BASTIA
Campus PORTO-VECCHIO
Date rentrée
Niveau

	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER	2024	2025	2024	2025
Vendeur Conseil Omnicanal p.4									
BTS Gestion Pme-Pmi p.5									
BTS Management Commercial Opérationnel p.7									
BTS Communication p.8									
BTS Professions immobilières p.9									
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client p.11									
Attaché Commercial p.12									
Gestionnaire d'Unité Commerciale p.13									
Chef de Projet Web Stratégie Marketing p.15									
Responsable Développement Commercial p.16									
Responsable Distribution Omnicanal p.17									
Chargé de Ressources Humaines p.18									
Manager entrepreneurial de projet numérique p.20 et stratégie digitale									

Document non contractuel

I Il s'agit des périodes prévisionnelles de rentrée. Les dates exactes vous seront communiquées par le CFA lors de votre admission. Il est possible d'intégrer en cours d'année universitaire sous certaines conditions. N'hésitez pas à nous contacter

04 95 20 10 46

04 95 30 00 00



★ ★ ★

2023
Taux de réussite : 75%
Taux d'insertion : 70%

2022
Taux de réussite : 100%
Taux d'insertion : 65%

Notre VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

- #BAC
- #APPRENTISSAGE
- #PROFESSIONNALISANT
- #CPF

- Titulaire d'un Niveau 3 (BEP, CAP, - Brevet des collèges) ou année de 2^{de} menée à son terme
- 1 année d'expérience professionnelle
- Recrutement sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
- 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise
- 1 an
- 413 heures
- Ajaccio, Bastia, Porto-vecchio



Objectifs

Le (la) Vendeur(euse) Conseiller(ère) Omnicanal contribue à l'animation de la relation clients sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat proposé par son enseigne, en opérant les actions de prospection, d'accueil et de fidélisation selon les instructions de son responsable, afin de participer à la qualité et la personnalisation d'une expérience clients renforçant l'attractivité et contribuant au développement de son enseigne.

Contribution à l'animation de la relation clients multicanale

- Intégrer la culture de son entreprise.
- Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles.
- Préparer la prospection multicanale.
- Mettre en œuvre la prospection multicanale.
- Accueillir et orienter le client dans son parcours multicanal.
- Animer l'expérience client.

Collaboration à l'aménagement physique au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

- Réceptionner et inventorier les produits
- Afficher les prix
- Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité
- Valoriser les produits dans l'espace de vente

Conseil client et réalisation de vente dans un contexte omnicanal

- Maîtriser son offre et ses objectifs

- Conseiller et vendre dans un contexte omnicanal
- Tenir un poste de caisse et réaliser les encaissements
- Communiquer à l'oral
- Utiliser le traitement de texte et les tableurs

Réaliser des actions de prospection

- Utiliser une GRC
- Qualifier un fichier clients
- Appliquer la réglementation à la protection des données
- Réussir la prospection téléphonique
- Réussir ses actions de marketing direct
- Optimiser son organisation commerciale
- Gérer un conflit
- Calculer sa rentabilité commerciale

Pratique professionnelle et évaluation

- Évaluation professionnelle par le maître d'apprentissage
- Rédaction d'un dossier professionnel en lien avec vos missions en entreprise
- Soutenance orale du dossier devant un jury composé de professionnels



VALIDATION

- Contrôle continu tout au long de la formation et examen final au bout des 12 mois
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 4) Vendeur Conseiller Omnicanal
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS MCO
- Gestionnaire Unité Commerciale



PROFIL DU CANDIDAT

- Sens du service
- Capacité d'écoute
- Aisance relationnelle
- Organisation
- Bonne présentation



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial
- Employé commercial
- Assistant de vente
- Chargé de prospection
- Vendeur
- Téléprospecteur



2023

Taux de réussite : 78%
Taux d'insertion : 80%

2022

Taux de réussite : 80%
Taux d'insertion : 85%



Notre BTS GESTION PME-PMI

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4.
- Sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine en cours
- 2 ans
- 1350 heures
- Bessia

Objectifs

Le BTS Gestion de la PME forme des professionnels en coopération directe avec le dirigeant d'une très petite, petite ou moyenne entreprise.

Il est un collaborateur polyvalent qui prend en charge les tâches de gestion dans le domaine administratif, commercial et comptable.

Culture générale et expression

- Ecriture personnelle
- Synthèse de documents
- Analyse de textes à partir d'un thème imposé

Culture économique, juridique et managériale

- Appréhender et réaliser un message écrit en respectant les contraintes de la langue écrite, synthétisant des informations, répondant de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture.
- Communiquer oralement en s'adaptant à la situation et en organisant un message oral.

Langue vivante étrangère : ANGLAIS

- Révision des bases et acquisition de vocabulaire spécifique.
- Développement des connaissances des pays dont la langue est étudiée
- L'épreuve d'anglais est divisée en deux parties :
Un compte rendu écrit en français à partir d'un texte en anglais ainsi qu'une expression écrite professionnelle (lettre commerciale, mail...)

- Une production orale en continue et interaction

Gestion des relations clients et des fournisseurs de la Pme

- Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs et analyser des situations de communication écrite et orale, associées à cette relation achats de biens et de prestations.

Gestion des risques de la Pme

- Participer à la gestion des risques de la PME ayant ou pouvant avoir une incidence sur son fonctionnement et son développement.

Gestion du personnel et gestion de la GRH

- Gérer le suivi administratif du personnel
- Participer à la gestion des ressources humaines

Soutenir le développement de la Pme

- Contribuer à la qualité du système d'information, organiser les activités de la PME, participer au développement commercial, analyser les performances et réaliser les tableaux de bord de facticité.



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS gestion de la PME (niveau 5)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Admission sur titre en 3ème année de KEDGE Bachelor



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Organisation
- Amabilité, diplomatie, facilité de contact
- Adaptabilité
- Capacité d'anticipation



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Assistant de gestion
- Assistant commercial
- Assistant administratif
- Assistant ressources humaines

Nos apprentis ont **APPRÉCIÉ**

l'Ecole nous met en relation
avec des entreprises en
cohérence avec nos profils et
nos recherches 😊

Sarah A

En apprentissage, je
travaille sur des choses
concrètes !
J'apprends un métier
aussi bien en formation
qu'en entreprise ! »

Lisandro 🍌

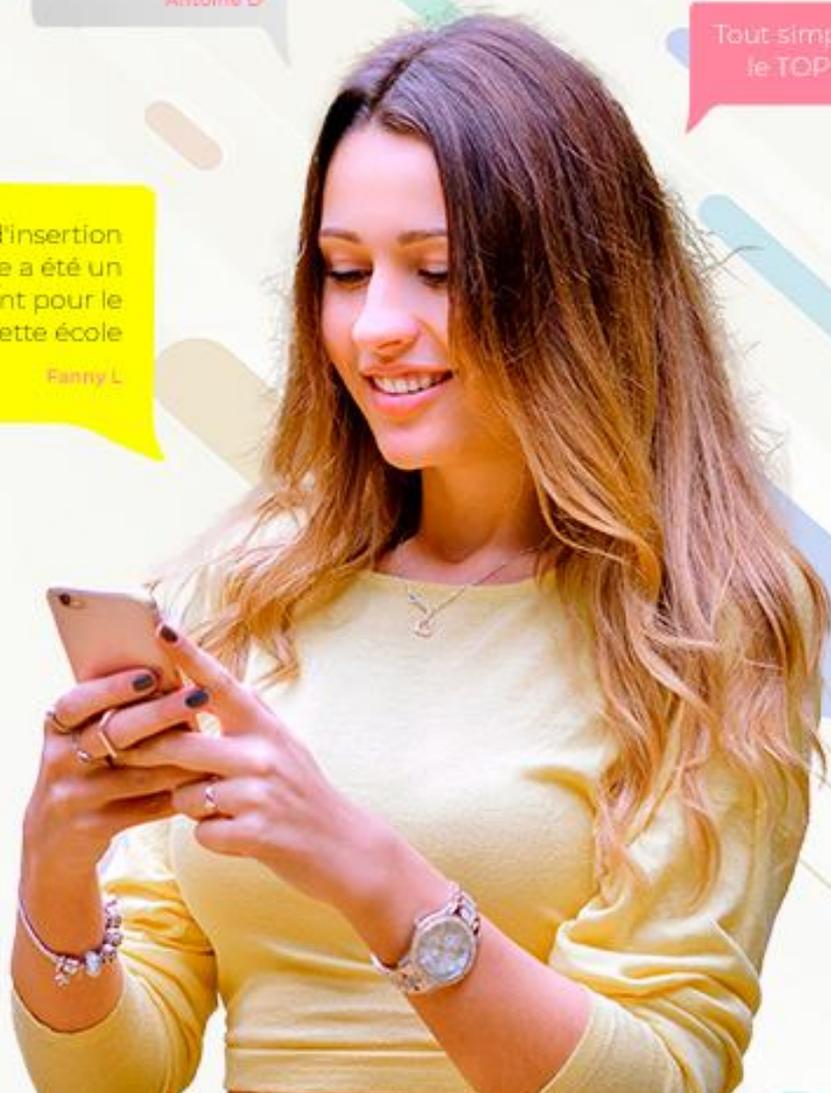
L'apprentissage,
cela fait grandir
plus vite ! 🍌

Antoine D

Tout simplement
le TOP ! 🏆🏆🏆

Le pourcentage d'insertion
professionnelle a été un
élément important pour le
choix de cette école

Fanny L





2023

Taux de réussite : 75%
Taux d'insertion : 80%

2022

Taux de réussite : 72%
Taux d'insertion : 80%



Notre BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4.
- Recrutement sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
- 1 semaine en centre
- 1 semaine en entreprise
- 2 ans
- 1350 heures
- Ajaccio, Bastia, Porto-vecchio

Objectifs

Le titulaire du BTS Management commerciale opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit les missions suivantes :

Management de l'unité commerciale : il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

Gestion de la relation avec la clientèle : au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et/ou les services répondant à ses attentes, le fidéliser.

Gestion et animation de l'offre de produits et de services : chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale : il doit ainsi exploiter en permanence les informations commerciales disponibles pour suivre et développer l'activité de l'unité.



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS Management Commercial Opérationnel (niveau 5)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Admission sur titre en 3ème année de KEDGE Bachelor



PROFIL DU CANDIDAT

- Autonomie, esprit d'initiative
- Sens des responsabilités
- Organisation, rigueur
- Fort relationnel
- Esprit d'équipe
- Dynamisme
- Polyvalence



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager de rayon
- Directeur de magasin
- Responsable de site
- Responsable d'agence
- Chef de secteur
- Responsable clientèle



Notre BTS COMMUNICATION

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Titulaire d'un BAC (de préférence STMG)
- Sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
- 1 semaine en centre
- 1 semaine en entreprise
- 2 ans
- 1350 heures
- Bastia



Objectifs

Le titulaire du BTS Communication est susceptible d'intervenir dans l'ensemble des domaines relatifs à la communication interne et externe des organisations.

Son activité se situe dans un contexte de mutations importantes des métiers de la communication, en raison notamment de l'impact du numérique mais aussi d'évolutions économiques et sociétales majeures.

Le secteur de la communication est profondément influencé par une digitalisation généralisée qui s'articule autour de ruptures technologiques majeures : la data, les médias sociaux, les équipements informatiques et téléphoniques mobiles disposant d'un accès de plus en plus puissant au numérique, ainsi que les objets connectés.

Cultures de la communication

- Conception et interprétation d'un message et de son design
- Analyse de campagnes
- Veille stratégique et marketing

Expression et culture en langue vivante

- Anglais professionnel, Anglais généraliste

Culture économique, juridique et managériale

- Économie, droit
- Management des entreprises
- Propriétés intellectuelles et juridiques
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale

Contribution à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication

- Relation client-es, Relation Presse, Partenariats
- Prendre en charge la demande de l'annonceur
- Élaborer un plan de communication dans un environnement digitalisé

Conception et mise en œuvre de solutions de communication

- Communication annonceur
- Design de message (contexte de agence)
- Communication de crise
- Stratégie de communication

Accompagnement du développement de solutions de communication

- Élaboration d'un projet de communication
- Atelier de production digital, production Print



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS Communication (niveau 5)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial



PROFIL DU CANDIDAT

- Sens du rédactionnel
- Expérience et/ou formation digital
- Esprit d'initiative
- Notions de PAO
- Anglais



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé de communication
- Assistant de communication
- Webmaster, webmarketeur
- Community manager
- Chef de projet web
- Chargé d'animation web



Notre BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

- Baccalauréat général, Bac Pro avec mention ou diplôme de niveau 4 validé.
- Recrutement sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
- 2 jours / semaine en centre
- 3 jours en entreprise
- 2 ans
- 1350 heures
- Ajjaccio



Objectifs

Former des professionnels de l'immobilier dans les domaines de la gestion, de la transaction, et de la promotion immobilière.

Comprendre et utiliser les diverses techniques (commerciales, comptables, financières, fiscales, administratives et de communication) liées au secteur de l'immobilier.

- La transaction immobilière,
- La gestion immobilière (dans le cadre de la gestion de copropriété et de la gestion locative)
- La communication : Culture générale et expression / LVE / Communication professionnelle,
- Conseil en ingénierie de l'immobilier : Droit et veille juridique / Economie et organisation de l'immobilier / Architecture, habitat et urbanisme, développement durable,
- Projet d'initiative locale



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS professions immobilières
- Diplôme d'état de niveau 5, RNCP 14922



POURSUITES D'ÉTUDES

- Licence pro immobilier
- Diplôme de Niveau 6 dans le secteur du commerce
- Responsable de Développement Commercial



PROFIL DU CANDIDAT

- Avoir l'esprit d'analyse
- Être rigoureux, organisé
- Méthodique
- Réel sens du relationnel et du service



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller immobilier
- Négociateur au sein d'agences immobilières, cabinet d'administration de bien
- Organisme HLM, office notariaux, de sociétés de promotions
- Entreprise, collectivités de patrimoine immobilier

Comment
RECRUTER
un **APPRENTI**

“ Un accompagnement
personnalisé afin
de répondre au
mieux à votre
recherche ”





Notre BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

- Titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel
- 2 jours par semaine en centre
• 3 jours par semaine en entreprise
- 2 ans
• 3350 heures
- Ajaccio

Objectifs

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale. En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale.

Ce technicien supérieur est un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Relation client à distance et digitalisation

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 5) Négociation et digitalisation de la relation client



POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale



PROFIL DU CANDIDAT

- Goût réel pour les métiers de la vente
- Sens des responsabilités
- Autonomie et rigueur
- Aptitudes prononcées de dynamisme et de communication



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable de Rayon
- Manager d'Univers
- Manager des Ventes
- Assistant directeur magasin
- Assistant commercial



2023

Taux de réussite : 85%
Taux d'insertion : 100%

2022

Taux de réussite : 90%
Taux d'insertion : 88%

Notre ATTACHÉ COMMERCIAL

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Titulaire d'un diplôme de niveau 4 et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle
- Ou une année d'étude post-bac.
- Ou 3 années d'expérience professionnelle
- 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise
- 1 an
- 443 heures
- Ajaccio



Objectifs

Former des commerciaux opérationnels capables de collecter et utiliser les informations marketing pour concevoir un Plan d'Actions Commerciales, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances et susceptibles d'évoluer, à terme, vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociation complexes (type grands comptes).

Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales

- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- S'approprier et mettre en œuvre un plan d'action commercial
- Recueillir et analyser des informations sur les prospects
- Identifier les actions de prospection à mettre en œuvre et structurer le plan de prospection
- Mettre en œuvre des actions de prospection
- Suivre et évaluer ses actions de prospection
- Intégrer la RSE dans ses pratiques

Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

- Traiter les objections
- Conclure une vente

Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

- Suivre la relation client
- Tenir ses fichiers clients
- Suivre ses ventes
- Analyser et qualifier son portefeuille clients
- Proposer des actions de fidélisation
- Effectuer Le reporting de son activité commerciale

Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprises

- Préparer un entretien de vente
- Négocier une vente



VALIDATION

- Contrôle continu tout au long de la formation et examen final au bout des 12 mois
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 5) Attaché Commercial
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial



PROFIL DU CANDIDAT

- Notions des techniques de prospection.
- Notions des techniques de vente.
- Connaissances en marketing.
- Connaissances en informatique.
- Adaptabilité



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial
- Employé commercial
- Assistant de vente
- Chargé de prospection
- Vendeur
- Vendeur spécialisé
- Téléprospecteur
- Vendeur conseil
- Conseiller de vente

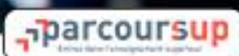


2023

Taux de réussite : 72%
Taux d'insertion : 90%

2022

Taux de réussite : 81.5%
Taux d'insertion : 100% (hors PE)



Notre GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Titulaire diplôme de Niveau 4 (Bac).
- Recrutement sur dossier, entretien de motivation, et satisfaisant aux tests (français / mathématiques / culture générale)
- 2 jours par semaine en centre
- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 ans
- 760 heures
- A Jaccio



Objectifs

Former aux savoir-faire permettant d'occuper immédiatement des emplois du commerce et de la distribution.

Préparer en 2 ans aux différents métiers du commerce, de la distribution et des services.

Répondre à la demande des entreprises en personnels immédiatement opérationnels capables d'évoluer vers des fonctions d'encadrement dans les entreprises commerciales et de distribution : chefs de rayon, responsables des ventes, chefs de département, chefs de secteur, responsables de magasin, etc.

Mettre en oeuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Étudier l'offre et se positionner sur son marché
- Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
- Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
- Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanal
- Préparer et mettre en œuvre une action commerciale

Conseil, Vente et Gestion de la relations clients dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients

- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
- Conseiller, argumenter et vendre
- Assurer le traitement des réclamations
- Fidéliser ses clients

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
- Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
- Optimiser les commandes de produits
- Contrôler les réceptions des produits

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
- Veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 5) Gestionnaire d'Unité Commerciale
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale



PROFIL DU CANDIDAT

- Avoir un esprit d'analyse et de synthèse
- Grande adaptabilité
- Sens du service et du contact client
- Goût pour le travail d'équipe



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable de Rayon
- Manager d'Univers
- Manager des Ventes
- Assistant directeur magasin
- Assistant commercial

KEDGE BACHELOR

KEDGE
BASTIA



Bac +3 - Grade de Licence

Seule
Ecole de Commerce
en CORSE
adossée à une
Business School
classée dans le **TOP**
des Ecoles de Commerce
en France

LET'S
BE
THE
CHANGE

www.kedgebs.corsica



2023

Taux de réussite : 70%
Taux d'insertion : 50%

2022

Taux de réussite : 50%
Taux d'insertion : 70%

Notre CHEF DE PROJET WEB STRATEGIE MARKETING

#BAC +3

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Être titulaire d'un diplôme de Niveau 5 (BAC +2) en rapport avec la formation : BTS communication, BTS NRC, BTS MUC, DUT L.C. L2 éco-gestion.
- Ou avoir minimum 3 ans d'expérience professionnelle.
- 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise
- 1 an
- 540 heures
- Bastia



Objectifs

Acquérir une double compétence en webmarketing et conception web. Le chef de projet web et stratégie digitale prend en charge la responsabilité du projet web de l'entreprise, avec le double objectif marketing et fonctionnel.

Il est capable d'intégrer la rigueur et les fonctionnalités techniques, en respectant les contraintes commerciales, tout en répondant aux attentes de l'entreprise et du client.

Web marketing et stratégie digitale

- Marketing stratégique
- Inbound marketing et e-business
- Référencement naturel
- Référencement payant
- Communication online et e-pub
- Community management
- Rédaction web

Droit multimédia

- Cahier des charges web
- Audit de site
- Communication et dynamique de groupe
- Projet tutoré.

Développement web

- Environnement internet
- Les langages HTML 5 et CSS3
- Conception de thème avec Wordpress
- Intégration web avec le CMS Drupal
- La programmation (JavaScript, Ajax, JQuery, PHP-MYSQL)

Webdesign

- Conception graphique web (Adobe CC Photoshop, Illustrator)
- Charte graphique (logotype, charte iconographique et typographique)
- Ergonomie web et UX design
- Conception graphique web et maquettage
- UX design & prototypage web (Adobe XD)
- Responsive design

Quelques missions réalisables dans le cadre d'une alternance ou d'un stage en entreprise

Management de projet web

- Conduite de projet (méthodes classiques et méthodes agiles)

- Réaliser le cahier des charges, accompagner et piloter la réalisation d'un projet web
- Concevoir et mettre en ligne un site web
- Mettre en place ou optimiser la stratégie digitale de l'entreprise
- Réaliser le webdesign d'une application ou d'un site web



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout de 1 an.
- Diplôme national de niveau B (Bac + 3) « Chef de projet en marketing internet et conception de site » inscrit au RNCP
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation
- Fibre commerciale et marketing
- Goût pour les nouvelles technologies



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Marketing digital et e-Business
- Chef de projet web
- Web marketeur
- Consultant stratégie digitale
- Community manager
- Conception de site Web
- Intégrateur web
- Webdesigner



2023

Taux de réussite : 40%
Taux d'insertion : 100%

2022

Taux de réussite : 60%
Taux d'insertion : 85%

Notre RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

#BAC +3

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) avec de réelles aptitudes commerciales
- Ou 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité
- Sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
- 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise
- 1 an / 450 heures
- Bastia

Objectifs

Le Responsable en Développement Commercial pilote les actions commerciales d'une équipe, mène en autonomie des négociations avec les clients importants, manage le développement commercial de son activité, participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux.

Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

Élaborer et mettre en œuvre la stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Évaluer le processus de négociation

Manager l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales



VALIDATION

- Validation des Blocs de compétences et épreuves finales
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 6) Responsable de Développement Commercial
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Mastères spécialisés
- Mastère Responsable d'Affaire Agro-Alimentaire



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation et des responsabilités
- Amabilité, adaptabilité
- Diplomatie
- Facilité de contact
- Autonomie et esprit d'initiative



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

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



Notre RESPONSABLE DISTRIBUTION OMNICANALE

#BAC +3

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#WCPF

- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2), dans les domaines de la vente/commerce/distribution
- Ou justifier d'un diplôme niveau 5 (III) ou BAC+2 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution
- Ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution
- 1 jour en centre
- 3 jours entreprise
- 1 an
- 450 heures
- Ajaccio



Objectifs

À l'issue de la formation, le(la) candidat(e) est en capacité de : Définir la stratégie du magasin
Développer la performance économique du magasin en collaboration avec ses équipes
Coordonner l'animation commerciale
Superviser l'exploitation

Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un PAC.

Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Vérifier l'application des règles et normes OHSE/ERP
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité

- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Manager les équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement.
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe.
- Accompagner et développer les compétences de son équipe.



VALIDATION

- Validation des blocs de compétences / épreuves finales.
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 6) Responsable Distribution Omnicanale.
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Master spécialisé.
- Master Responsable d'Affaire Agro-Alimentaire sur le campus de Bastia.



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation et des responsabilités
- Autonomie et esprit d'initiative



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef de rayon
- Manager de rayon
- Manager adjoint et responsable de boutique
- Chef de secteur
- Chef de produit
- Responsable d'univers
- Chef de département



Notre BACHELOR CHARGÉ DES RESSOURCES HUMAINES

#BAC +3

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 validé (Bac+2)
- Ou d'un titre ou diplôme de niveau 5 non validé et une année d'expérience professionnelle
- Ou d'un titre ou diplôme de niveau 4 et 3 années d'expérience professionnelle dans un domaine en lien avec les RH.
- 2 jours par semaine en centre
- 1 an
- 520 heures
- Ajaccio



Objectifs

Permettre à de futurs collaborateurs d'acquérir de solides bases dans les domaines du recrutement et du développement des ressources humaines. Ils accentueront leurs compétences relationnelles et commerciales et approfondiront leurs connaissances des métiers, de ses exigences et de la législation applicable.

À l'issue de la formation, les diplômés sont capables de cerner avec précision la demande du client interne ou externe, de rechercher des candidats, d'évaluer leur potentiel et de lui proposer des profils adéquats. Enfin, il gère le dossier administratif des collaborateurs recrutés, leur propose un parcours d'intégration et de développement des compétences répondant aux attentes des collaborateurs et de l'employeur.

Recrutement et intégration des salariés dans l'unité / entreprise

- Identification et analyse des besoins en recrutement
- Sélection et mise en œuvre des actions de sourcing de candidat
- Valorisation de la marque employeur
- Sélection des candidats
- Mise en œuvre du parcours d'intégration et de ses outils

Gestion des parcours professionnels et développement des compétences des salariés de l'unité/ entreprise

- Elaboration et gestion du plan de développement des compétences et de son budget

- Sélection des prestataires des actions de formation
- Suivi et d'évaluation des actions et des outils de gestion
- Conseils aux salariés sur leur évolution professionnelle

Pilotage de la gestion administrative du personnel et de la paie de l'unité/ entreprise

- Veille législative et réglementaires
- Suivi des dossiers individuels administratifs des salariés
- Pilotage de la paie et des déclarations et cotisations sociales réglementaires.

Organisation du dialogue social et du maintien / amélioration de la qualité de vie au travail



VALIDATION

- Certificateur SUP de V - DCI Paris Ile-de-France Education
- Diplôme Bachelor Chargé des Ressources Humaines
- Validation d'épreuves certificatives auxquelles s'ajoute la validation d'un dossier professionnel en lien avec la mission en entreprise.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Master Ressources Humaines



PROFIL DU CANDIDAT

- Bonne expression orale et écrite
- Aisance informatique et numérique
- Rigueur, organisation, méthode
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Polyvalence, curiosité



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable Ressources Humaines
- Responsable adjoint aux Ressources humaines
- Responsable de site RH
- Responsable de projet RH
- Chargé de projet RH

▶ alumni

Capitalisez
sur la richesse
de notre
réseau



Un réseau des anciens

notre réseau ECM Corsica Alumni se compose d'anciens étudiants et diplômés de notre école.

Un service alumni, en étroite collaboration avec le service relations entreprises, est intégralement dédié à l'animation de notre réseau : afterworks, événements et rencontres sont organisés afin de préserver cohésion et solidarité au sein de notre large réseau international.

ccifformationcorsica.datalumni.com



2022

Taux de réussite : 80%
Taux d'insertion : 85%

2021

Taux de réussite : 73%
Taux d'insertion : 100%

Notre

MANAGER ENTREPRENEURIAL DE PROJET NUMÉRIQUE ET STRATÉGIE DIGITALE

#BAC +5

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

- Dé détenteur d'un diplôme ou d'un titre professionnel équivalent d'un niveau 6.
- Une expérience et/ou une formation dans le digital sont conseillées.
- Sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
- 4 jours tous les 15 jours en centre
- 2 ans
- 1120 heures
- Bastia



Objectifs

Créer, développer et gérer une start-up s'apprend. La transformation digitale a vu naître de nouvelles formes d'entreprises et d'organisations telles que des start-up, porteuses de capacités d'innovation intenses. La formation Manager-e entrepreneurial-e de projet numérique et stratégie digitale permet aux étudiant-es de concevoir et de piloter un projet complexe, en associant les dimensions de management, finance, marketing, communication et technologie.

Avec en ligne de mire, à la fin de leur formation, la possibilité de créer ou de rejoindre une start-up ou encore d'intégrer un grand groupe développant une stratégie digitale.

Élaborer un projet d'entrepreneuriat numérique

• Durant leurs deux années de formation, les étudiant-es apprennent à établir le business plan complet du projet en utilisant des outils de marketing stratégique et du lean start-up (BMC, customer development, etc.) en prévoyant son plan financier prévisionnel, l'organisation et les statuts de la future entreprise ainsi que la protection de la propriété industrielle.

Concevoir un cahier des charges fonctionnel pour un projet numérique

• En décrivant les besoins fonctionnels du projet, en identifiant les risques, en organisant les différentes phases de construction du projet puis de détailler les besoins techniques et en modélisant la solution (UML) afin de piloter le travail des développeurs et des développeuses dans le cadre de méthodologies Agile.

S'inscrire dans une démarche UX design

• Il s'agit de concevoir l'expérience utilisateur/utilisatrice et les prototypes de la solution en utilisant les outils de la conception centrée utilisateur/utilisatrice (persona, diagramme d'alignement, customer journey mapping, wireframes, tests utilisateurs) et la démarche UX design.

Élaborer une stratégie de communication et de lancement d'un projet

• Que ce soit le plan digital (SEO, SEM, SMO) ou en offline (événementiel, media planning, etc.).

Réaliser des études et rapports en intelligence économique et stratégie

• Il s'agira ici pour les étudiant-es d'acquérir des compétences en veille et intelligence économiques ainsi qu'en capacité de synthèse rédactionnelle afin de nourrir des choix stratégiques pour l'entreprise.



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Validation titre professionnel RNCP Manager Entrepreneurial de Projet - Numérique et Stratégie Digitale (niveau 7)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation
- Fibre commerciale et marketing
- Goût pour les nouvelles technologies

**se former, solliciter,
s'informer, partager,
recruter, participer...**



www.formation-ccicorse.fr



Ils TÉMOIGNENT

Estelle Lacombe

Co-fondatrice de GEO NOOKORP



“ J’ai commencé par un baccalauréat littéraire. Au début du lycée, je ne savais pas vraiment vers quel secteur professionnel j’allais me tourner. Un jour, je suis tombée sur une publicité sur internet d’une école de commerce. Ça m’a ouvert les yeux. J’avais trouvé ma voie : le commerce, le marketing et la vente. Finalement, c’était évident, mon grand-père à une entreprise familiale, dans laquelle j’ai grandi, alors pourquoi pas monter la mienne ? J’ai donc intégré Kedge en 2017. En deuxième année, je suis partie à l’étranger pour un stage international en Floride, à Miami. Ensuite, en troisième année, j’ai fait une alternance en banque au Crédit Agricole. Je savais que je ne resterais pas, mais c’était important d’avoir une expérience pour la suite de mon parcours. À la fin de mon diplôme en 2020, j’ai commencé les démarches pour monter mon entreprise. À cause du Covid, elle s’est créée officiellement en 2021. J’ai trouvé par la suite, mes associés et les investisseurs. C’est le début de **Nookorp**.

Robin Antoni

Directeur commercial



J’ai commencé mon cursus avec un Bac S. Je me suis orienté par la suite vers une école de commerce à l’institut consulaire. C’est là que je me suis rendu compte que le commerce était fait pour moi. J’ai donc enchaîné sur une licence et un master en alternance.

Je suis resté dans l’entreprise dans laquelle j’ai réalisé mon alternance.

Bien que j’ai toujours baigné dans ce milieu de par mon papa qui était un grand commercial, je n’avais aucune notion théorique. C’est à l’Ecole de Commerce et de Management Corsica que j’ai appris les bases de mon métier. Elle m’a beaucoup apporté en techniques de vente, en comptabilité, en droit.

Marie Dantan

Web Master MEDEF de Corse



“ Je sors d’un Bts design de produits et d’une licence en arts et je suis actuellement en formation Bachelor Chef de Projet Web Stratégie Marketing en Alternance dans l’entreprise Medef de Corse. Suite à mon parcours dans le graphisme et le design il me manquait des compétences pour le marché du travail dans le digital et dans le marketing stratégique. Ce bachelor correspondait complètement à mes attentes. Pour le coup, mon entreprise n’avait pas de secteur dans la communication et dans le digital, et grâce à mon Alternance école, entreprise, j’ai apporté ce côté de création contenu et mise à jour de leur site ainsi que la création de leur plateforme par rapport à l’emploi, c’est ce qui leur manquait énormément et je suis venu leur apporter ce côté créations nouvelles idées et surtout le digital



S'inscrire en ligne

⋮ Scan Qr code

La vie sur

NOS CAMPUS

DES CAMPUS NOUVELLE GÉNÉRATION

Les locaux ont été aménagés pour proposer une nouvelle approche de l'enseignement d'excellence : celle d'un architecte de compétences qui immerge ses étudiants et partenaires dans un écosystème de qualité

• Des salles de cours équipées des dernières **technologies numériques** pour **apprendre, échanger et créer** (tableaux numériques, tablettes, systèmes de visioconférence, écran tactiles ...)

➔ **DES ESPACES DETENTE**

➔ **DES ESPACES VERTS**

(Terrain de boules, golf practice, relax)

➔ **CAFETERIA**

➔ **BDE**

(Bureau Des Elèves)



1 nos SÉMINAIRES D'INTÉGRATIONS

Pour accueillir nos 100 nouveaux étudiants, chaque année un séminaire d'intégration est organisé autour de différentes activités : ludiques, professionnelles et festives..

BUSINESS GAME par équipe.

Soirée d'intégration.

2 les RENDEZ-VOUS DU CAMPUS

A l'heure des mutations organisationnelles, climatiques et numérique, les RDV du Campus sont incontournables pour échanger sur leurs impacts dans le Management de la TPE et PME.

En 2022 et 2023, nous avons parlé de climat, place des femmes dans l'entreprise, alimentation durable, entrepreneuriat.

3 le BUREAU DES ÉLÈVES

Il est le maillon indispensable de l'animation sur les Campus mais également hors Campus.

Au contact direct des étudiants, son rôle est de proposer un programme événementiel tout au long de l'année.

4 les JOBS DATING

Vous recherchez un contrat pour votre alternance, l'ECM Corsica de par sa proximité avec les entreprises propose une à deux fois par an un JOB DATING avec des entreprises qui recrutent.

Un bon moyen de se rassurer et de choisir notre CFA.

Vous

ACCOMPAGNER

FAVORISER VOTRE INTÉGRATION

- ➔ Pôle **Scolarité**
 - Admissions
 - Informations
 - Suivi administratif

FAVORISER L'ENGAGEMENT DES ÉTUDIANTS

- ➔ **Bureau Des Etudiants**
 - Animation
 - Pro.act
 - Événementiels

FAVORISER L'INSERTION PROFESSIONNELLE

- ➔ Pôle **Relations entreprises**
 - Logement
 - Mobilités
 - Santé, social

FAVORISER L'ACCÈS AUX SERVICES

- ➔ Pôle **Expérience étudiants**

ECOLE DE COMMERCE ET DE MANAGEMENT CORSICA

formation-ccicorse.fr

3 CAMPUS

sur le territoire

..... Ajaccio . Borgo . Porto-vecchio

Ajaccio

Route du ricanto
20090 AJACCIO

 04 95 20 10 46

 formation@sudcorse.cci.fr

Borgo

Lieu dit strada vecchia
20290 BORGIO

 04 95 30 00 00

 formation@ccihc.fr

Porto-Vecchio

Avenue de Bastia
20137 PORTO-VECCHIO

 09 72 72 39 36

 formation@sudcorse.cci.fr



[cciformationcorsica](https://www.facebook.com/cciformationcorsica)



[@campusccicorse](https://twitter.com/campusccicorse)



[cci formation corsica](https://www.youtube.com/channel/UCi-formation-corsica)



[ecolemanagementcorsica](https://www.instagram.com/ecolemanagementcorsica)

