

COACHING PACA

ÉCOLE DE COMMERCE ET MANAGEMENT

Immeuble Énergie
26 Boulevard Gay Lussac
13014 Marseille

04.86.97.18.15

contact@coachingpaca.com
www.coachingpaca.com

COACHING PACA

Nous sommes un Organisme de formation pour les formations continues et une école de commerce, CFA Centre de formations des apprentis.

Notre CFA propose des formations diplômantes en apprentissage

En présentiel

- Bts management commercial et opérationnel (niveau 5)
- Titre RNCP 36374 Chargé de développement marketing et commercial (niveau 6)
- Titre RNCP 35280 Manager des organisations (niveau 7)

A Distance

- Titre RNCP 36374 Chargé de développement marketing et commercial (niveau 6)
- Titre RNCP 35280 Manager des organisations (niveau 7)

En présentiel, la rentrée se déroule

- en septembre pour les bts 2^{ème} année
- en octobre pour les bts 1^{ère} année
- en octobre pour les Bachelors et pour les Mastères

En distanciel, la rentrée se déroule toute l'année.



Nous mettons tout en œuvre pour offrir uniquement le meilleur enseignement à nos étudiants et apprentis

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

OBJECTIFS

La préparation de ce bts, a pour but de former des personnes capables de manager l'unité commerciale, gérer la relation avec la clientèle, gérer et animer l'offre de produits et de services, rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale. En fonction du secteur dans lequel vous travaillez, vos missions pourront être différentes. D'une manière générale, vos tâches seront la gestion, la relation client, l'accroissement des performances, le management. La préparation de ce BTS a pour but de former des personnes capables de :

**MANAGER
L'UNITÉ COMMERCIALE**

**RECHERCHER & EXPLOITER
L'INFORMATION
NÉCESSAIRE À L'ACTIVITÉ
COMMERCIALE**

**GÉRER &
ANIMER L'OFFRE
DE PRODUITS ET DE
SERVICES**

**GÉRER LA RELATION
CLIENT**

En fonction du secteur dans lequel vous travaillez vos missions pourront être différentes.

D'une manière générale vos tâches pourront être la gestion, la relation client, le management ou encore accroître les performances de l'unité commerciale.

STAGE

14 semaines minimum sur les 2 ans de formation (7 semaines la 1^{ère} année, et 7 semaines la 2^e année) ce stage ne concerne pas l'alternance.

INDICATEURS

78 % de taux de réussite 2020

75 % de taux de réussite 2021

19 % de taux de réussite 2022

TARIFS

Alternance : Formation prise en charge par l'entreprise

Financement personnel : 4400€ la 1^{ère} année et 4400€ la 2^e année

Financement CPF : code 34031

Financement Pôle Emploi

**Accessible aux
personnes en
situation
d'handicap**

Prérequis

- ⇒ Bac
- ⇒ Être majeur
(mineur autorisé
avec autorisation
des parents, sauf en
alternance)

Durée

- ⇒ 1350 heures
- ⇒ 2 jours et ½ par
semaine

Entrée en formation

- ⇒ À partir de
septembre (2^e
année) et
octobre (1^{ère}
année)
- ⇒ Jusqu'à juin

Évaluations

- ⇒ 1 évaluation par
mois
- ⇒ 2 examens
blancs
(décembre et
avril)
- ⇒ 1 bulletin par
semestre
- ⇒ Livret scolaire en
fin d'année

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL ET OPERATIONNEL

DÉBOUCHÉS

La préparation de ce BTS a pour but de former des personnes capables de :
Les domaines d'exercice sont très diversifiés : banque, assurance, distribution, immobilier, transport. 60% du programme est donc consacré au management. Le titulaire du BTS MCO peut aussi être amené à créer son entreprise, ou à reprendre une entreprise déjà existante. Le ou la titulaire du BTS Management commercial opérationnel, selon l'organisation de l'entreprise et l'expérience acquise durant son cursus de formation et ses expériences professionnelles peut accéder, selon son option aux métiers suivants :

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : management de l'équipe, gestion opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable e-commerce, responsable d'agence, manager de caisses, chef des ventes, etc.

Cette formation remplace le BTS Management des unités commerciales.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Niveau 6 (BAC +3) Titre RNCP 36374 Chargé de développement marketing et commercial
- Niveau 7 (BAC +5) Titre RNCP 35280 Manager des organisations

MÉTIERES

En début de carrière :

- Conseiller(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Chef de rayon
- Animateur(trice) des ventes

Avec expérience :

- Responsable des achats
- Responsable de département
- Attaché(e) de direction commerciale
- Chef des ventes

Admission

- ⇒ Candidature en ligne
- ⇒ Étude du dossier, entretien & évaluation
- ⇒ Inscription définitive après signature du contrat avec l'entreprise

Enseignement

- ⇒ Exclusivement en présentiel

Programme

- ⇒ Culture générale et expression
- ⇒ Anglais
- ⇒ Gestion et management
- ⇒ Culture juridique économique et managériale
- ⇒ Développement relation client
- ⇒ Animation et dynamisation de l'offre commerciale

TITRE RNCP 36374 CHARGE DE DEVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIAL

Double compétence avec le
bachelor européen marketing et digital

OBJECTIFS

Le chargé de développement marketing et commercial est responsable du développement de la mise en place de la stratégie marketing et commerciale (tarifs, promotion, communication, fidélisation, gammes de produits, supports techniques, etc.) pour l'ensemble des produits/services de l'entreprise. Il conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines marketing et commercial visant à répondre aux besoins de la clientèle. Il mène des projets et détermine des actions dans le marketing et la vente et participe à la communication pour assurer la satisfaction du client avec des perspectives de développement économique pour l'entreprise. En tant que chef de projet, il coordonne les moyens humains, financiers, et logistiques ainsi que la planification des différentes tâches des personnes impliquées, afin de développer les projets de son entreprise. Il contrôle les résultats et rend compte à la Direction Générale de l'entreprise. La préparation de ce diplôme a pour but d'atteindre des compétences au travers de 4 blocs d'enseignement :

**CONSTRUIRE LES
ORIENTATIONS DE LA
STRATEGIE MARKETING ET
COMMERCIALE D'UNE
ORGANISATION**

**CONCEVOIR LE PLAN D'
ACTIONS MARKETING
ET COMMERCIAL ET
OPERATIONNEL D'UNE
ORGANISATION**

**PILOTER LE PLAN
D'ACTIONS OPERATIONNEL
MARKETING ET
COMMERCIAL**

**CONDUIRE LES ACTIONS DE
DEVELOPPEMENT
COMMERCIAL D'UNE
ORGANISATION**

STAGE

6 mois en entreprise minimum. Ce stage ne concerne pas l'alternance.

INDICATEURS

100 % de taux de réussite 2020

88 % de taux de réussite 2021

67 % taux de réussite 2022

TARIFS

Alternance (apprentissage) : Formation prise en charge par l'entreprise,
possible en présentiel et à distance.

Financement personnel : 4000€ en présentiel et 2700€ à distance

Financement CPF : code 336213

Financement Pôle Emploi

Frais de d'inscription et de remise de diplôme (nous consulter)

**Accessible aux
personnes en
situation
d'handicap**

Prérequis

⇒ Bac +2 (niveau 5)

Durée

⇒ 450 heures

⇒ 2 jours par semaine

Entrée en formation

⇒ À partir d'octobre

⇒ Jusqu'à mi-mai

Évaluations

⇒ 1 évaluation par mois, par matière

⇒ 2 examens blancs (décembre et avril)

⇒ 1 bulletin par semestre

Enseignement

⇒ En présentiel ou à distance

⇒ Apprentissage possible en enseignement à distance

TITRE RNCP 36374

CHARGE DE DEVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIAL

DÉBOUCHÉS

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de société de services. Dans des structures de type PME et PMI ou de grandes entreprises, doté d'un département marketing et commercial dédié ou non, et ce, dans tous types de secteurs d'activités.

Le chargé de développement marketing et commercial peut exercer son activité au niveau national ou international. Il peut cumuler la direction du département marketing et du département commercial ou au contraire exercer son activité sur des périmètres plus réduits et/ou spécialisés, quand il travaille pour de grandes entreprises.

POURSUITE D'ÉTUDES

Niveau 7 (Bac +5) Titre RNCP 32580 *Manager des organisations*

MÉTIERS

- Chef de promotion des ventes
- Chef de projet digital
- Animateur de réseau de distribution
- Chef de projet marketing

Admission

- ⇒ Dossier de candidature en ligne
- ⇒ Étude du dossier scolaire, entretien & évaluation
- ⇒ Inscription définitive après signature du contrat avec l'entreprise

Programme

- ⇒ Bloc 1 : Construire les orientations de la stratégie marketing et commercial d'une organisation
- ⇒ Bloc 2 : Concevoir le plan d'action marketing commercial et opérationnel d'une organisation
- ⇒ Bloc 3 : Piloter le plan d'actions opérationnel marketing et commercial
- ⇒ Bloc 4 : Conduire les actions de développement commercial d'une organisation

TITRE RNCP 35280 MANAGER DES ORGANISATIONS

Double compétence avec
le Mastère Management et stratégies des
entreprises

OBJECTIFS

La préparation de ce mastère, a pour objectifs au travers de 4 blocs d'enseignement, d'élaborer et de diffuser la stratégie globale d'une organisation, de piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation, de manager les équipes, de diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation. Le Mastère (bac + 5) de niveau 7 est un titre RNCP 35280 Manager des organisations reconnu d'état, sur 2 ans après validation d'un bac + 3, l'examen final est organisé par La Federation for EDucation in Europe / Fédération Européenn. Ce mastère a pour but d'atteindre des compétences au travers de 4 blocs d'enseignement :

ÉLABORATION & DIFFUSER
LA STRATÉGIE GLOBALE
D'UNE ORGANISATION

MANAGER
LES ÉQUIPES

DIRIGER LA STRATÉGIE DE
DÉVELOPPEMENT
MARKETING & COMMERCIAL
D'UNE ORGANISATION

PILOTER LA MISE EN ŒUVRE
DE LA STRATÉGIE GLOBALE
D'UNE ORGANISATION

Ce mastère, diplôme de niveau 7 (BAC +5), est un titre RNCP 35280 *Manager des organisations* reconnu par l'état. L'examen final est organisé par la FEDE (Fédération Européenne des Écoles). Notre établissement étant un centre d'examens de la FEDE.

STAGE

8 à 12 semaines par an. Ce stage ne concerne pas l'alternance.

INDICATEURS

Non concerné (diplôme accessible seulement depuis janvier 2021)

67 % taux de réussite 2022

TARIFS

Alternance (apprentissage) : Formation prise en charge par l'entreprise, possible en présentiel et à distance.

Financement personnel : 4000€ en présentiel et 2925€ à distance, par an.

Financement CPF : code

Financement Pôle Emploi

Frais de d'inscription et de remise de diplôme (nous consulter)

**Accessible aux
personnes en
situation
d'handicap**

Prérequis

⇒ Bac +3

Durée

⇒ 900 heures
⇒ 2 jours par
semaine

Entrée en formation

⇒ À partir d'octobre
⇒ Jusqu'à fin avril

Évaluations

⇒ 1 évaluation par
mois, par
matière
⇒ 2 examens
blancs
(décembre et
avril)
⇒ 1 bulletin par
semestre

Enseignement

⇒ En présentiel ou
à distance
⇒ Apprentissage
possible en
enseignement à
distance

TITRE RNCP 35280 MANAGER DES ORGANISATIONS

DÉBOUCHÉS

L'activité de ce métier s'exerce dans tous les secteurs d'activités, et toute taille d'entreprise, de l'entreprise unipersonnelle aux dirigeants de grands groupes ayant plusieurs centaines, voire milliers de salarié.

Le manager des organisations exerce dans tous les secteurs d'activités. Ce métier renvoie notamment aux dirigeants de grands groupes ayant plusieurs centaines de milliers de salariés et à ceux qui travaillent seuls, en passant par l'ensemble des nuances d'entrepreneurs à la tête de TPE, de microentreprises, d'association ou de PME ou d'Entreprise de taille Intermédiaire. 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 compte des ressources et de l'écosystème économique. Il intervient notamment dans les processus de changements organisationnels et managériaux (humains, démarche qualité, ...) selon les finalités attendues.

MÉTIER

- Chef d'entreprise, créateur ou repreneur d'entreprise
- Directeur générale de filiale
- Directeur membre du comité de direction
- Directeur fonctionnel
- Directeur générale adjoint
- Gérant
- Directeur des ventes
- Directeur de projet
- Manager des organisations

Admission

- ⇒ Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (BAC +3)
- ⇒ Dossier de candidature en ligne
- ⇒ Étude du dossier scolaire, entretien & évaluation
- ⇒ Inscription définitive après signature du contrat avec l'entreprise

Programme

- ⇒ Bloc 1 : Élaborer et diffuser la stratégie globale d'une organisation
- ⇒ Bloc 2 : Piloter la mise en œuvre de la stratégie globale d'une organisation
- ⇒ Bloc 3 : Manager les équipes
- ⇒ Bloc 4 : Diriger la stratégie de développement marketing et commercial d'une organisation

ANGLAIS TOEIC

OBJECTIFS

Cette formation s'adresse à tous public. Après un test d'entrée, nous vous intégrons dans un groupe selon votre niveau :

1^{er} groupe (A1, A2)

2^{ème} groupe (B1, B2)

3^{ème} groupe (C1, C2)

Ce groupe peut être en présentiel ou en distanciel. Vous aurez accès à notre plateforme en ligne afin de suivre votre progression, ce qui vous permettra d'effectuer vos exercices, et de suivre votre évolution ainsi que votre niveau, accompagné par un formateur spécialisé.

TARIFS

Test de niveau d'entrée : 70€

Formation TOEIC : 70 € par heure, par module de 20 heures.

Inscription Global Exam : 70€

Test ETS Global : *selon le tarif en vigueur*

ETS GLOBAL vous délivrera une attestation vous certifiant votre niveau de fin de formation.

Attestation de fin de formation

Accessible aux personnes en situation d'handicap

Prérequis

⇒ Aucun

Durée

⇒ 20 heures par module (cumulable)

Entrée en formation

⇒ Tous les mois

Évaluations

⇒ Logiciel *Global Exam*

Enseignement

⇒ En présentiel ou à distance