



de BAC +2 à BAC +5

**IMMOBILIER • NOTARIAT  
COMMERCE • GESTION**

## Quelques mots...

Bonjour,

Le choix de votre métier s'est orienté vers le secteur du commerce/marketing, de l'immobilier, du notariat ou de la gestion ?

Pour vous aider dans la construction de votre projet professionnel, nos établissements s'appuient sur :

- la compétence de nos professeurs et leur passion pour l'enseignement ;
- un cadre propice au travail avec une localisation et accessibilité optimales de nos instituts en centre-ville, proches des gares et de toute commodité... ;
- l'expérience de la gestion humaine d'un public jeune.

Vous resterez, cependant, le principal acteur de votre réussite en vous appropriant les méthodes de travail enseignées par vos professeurs.

L'équipe pédagogique et moi-même nous ferons un plaisir de compléter les informations de ce catalogue en vous rencontrant lors de nos journées portes ouvertes.

Bonne lecture !

**Loetitia BOECHE,**  
*directrice pédagogique*





**CAMPUS IESCA** ..... 4-7

**PÔLE IMMOBILIER**

**BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES** ..... 8-9  
**BACHELOR GESTION IMMOBILIÈRE** ..... 10-11  
**BTS NOTARIAT** ..... 12-13

**PÔLE COMMERCE / GESTION**

**BTS NDRC** ..... 14-15  
**BTS MCO** ..... 16-17  
**BACHELOR MARKETING VENTE** ..... 18-19  
**MASTÈRE MARKETING VENTE** ..... 20-21  
**BTS BANQUE** ..... 22-23  
**BTS COMPTABILITÉ GESTION** ..... 24-25  
**BACHELOR RESSOURCES HUMAINES** ..... 26-27  
**OPTION GESTIONNAIRE DE PAIE**

**DÉCOUVREZ IESCA COMMUNICATION** ..... 28  
**À DISTANCE** ..... 29  
**NOUS RENCONTRER** ..... 30  
**PROCÉDURE D'INSCRIPTION** ..... 31

IESCA est une école du groupe Adonis Éducation.  
 Découvrez nos autres campus !



- BTS ESF
- BTS SP3S
- BACHELOR RH
- Ressources humaines
- PRÉPA concours de travailleurs sociaux
- CAP Petite enfance
- ATSEM
- PRÉPA Auxiliaire de puériculture



- BTS Diététique
- BTS ABM
- BTS Biotechnologies
- Bachelor Nutrition Santé
- Mastère Nutrition Santé
- Prépas paramédicales
- Prépa scientifique
- Secrétaire médicale



- BTS Communication
- Bachelor & Mastère Journalisme
- Bachelor & Mastère Web marketing
- Bachelor & Mastère Événementiel
- BTS, Bachelor & Mastère Édition
- BTS Graphisme design



- BTS esthétique
- Bachelors esthétique
- bac pro esthétique
- cap esthétique
- certificats maquillage Make up Académie
- Modules formation SPA

# NOUS PARTAGEONS NOTRE SAVOIR-FAIRE ET NOTRE SAVOIR-ÊTRE!

## UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE DE QUALITÉ

**Nos contenus de cours sont validés par notre comité scientifique.**

Nos formateurs, majoritairement membres de jurys, professeurs attirés ou professionnels, ont fait l'objet d'un recrutement rigoureux quant à leur expérience des concours et des examens. Ils ne paraphrasent pas le contenu des programmes et des documents remis mais complètent les données, les argumentent et les analysent avec vous, toujours en phase avec les exigences des examens. Ils vous proposent une méthode de travail selon les matières, des conseils pour gérer votre temps au moment des épreuves (stratégie dans le choix et la priorité des exercices proposés), des astuces pour optimiser des points (présentation de vos copies...).

Jean-Yves CLAVIER



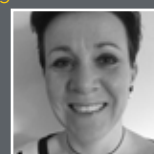
Diplômé en Droit et en Sciences Politiques

Céline CASONATO



DEA de Droit privé général

Magalie CHADAILLAT



Maîtrise de lettres modernes

Gilles CAVERT



Doctorat en Sciences Économiques et Master en Administration de l'entreprise

Serge BOECHE



Fondateur des éditions Sedrap

Antoine de la Prunarede



Expert Comptable

*Et bien d'autres...*

## NOS OUVRAGES

### Des écrits qui structurent la pensée...

Nos ouvrages sont inclus dans nos formations et sont rédigés par des professionnels et formateurs. Leurs contenus répondent aux exigences des épreuves d'examens. Des supports sont disponibles pour chaque matière, écrite ou orale. Ils vous fourniront des méthodes de raisonnement, des conseils pour optimiser votre gestion du temps, ainsi que diverses astuces pour vous aider dans votre apprentissage au quotidien.



## NOTRE BLOG

**Rédactrices :** P. Rouyre et M. Chadailat

Retrouvez régulièrement sur notre site internet des articles actuels et informatifs ainsi que des conseils pour suivre l'actualité d'IESCA et appréhender au mieux votre formation et votre avenir !



## NOTRE RÉSEAU PROFESSIONNEL

Les stages font partie intégrante de nos formations. Ils permettent d'entrer en contact avec le monde professionnel et le futur métier visé.

Ils sont également indispensables pour valider les BTS, réussir les épreuves des oraux professionnels et ils peuvent être une porte d'accès vers un futur emploi pour vous !

IESCA a su élargir son réseau professionnel au fil des années et même si la recherche des lieux d'accueil est assurée principalement par l'étudiant, IESCA et son équipe pédagogique vous aideront le mieux possible dans vos recherches de stage.

**« Nous remercions les entreprises Publiques et Privées ainsi que les Associations qui ont recruté les étudiants IESCA ou les ont accueillis en stage »**



*Et bien d'autres...*

# VOUS ÊTES LES ACTEURS DE VOTRE RÉUSSITE!



## DE LA MÉTHODE ET DE L'ENTRAÎNEMENT

*Des mises à jour régulières sur les programmes et les sujets d'examen.*

### SUIVI PERSONNALISÉ

Un professeur principal référent est attribué à chaque classe. Sur des créneaux déterminés, vous pourrez le rencontrer sous forme d'entretiens individuels. Ces échanges pourront permettre de personnaliser votre intégration, vous conseiller, vous soutenir psychologiquement et vous aider dans l'organisation de votre travail.

### DEVOIRS MAISON & SUR TABLE

Régulièrement, des devoirs sur table notés sont organisés et quotidiennement les devoirs maison permettent de vous assurer de la régularité dans vos apprentissages. Des commentaires sont directement annotés sur chacune de vos copies par votre formateur.

### SIMULATIONS ÉPREUVES ORALES

Concernant les épreuves orales, des entraînements permettent de structurer sa pensée, de se tenir face à un jury et de dédramatiser ce moment délicat.

### CONCOURS - EXAMENS BLANCS

À intervalles réguliers chaque épreuve est réalisée sous forme d'un concours blanc (épreuves écrites et orales) afin d'être confronté à la réalité des épreuves finales. À travers les corrections personnalisées chacun pourra prendre une certaine assurance dans sa méthodologie et dans sa gestion du temps; par conséquent s'améliorer et ainsi optimiser ses chances de réussite lors du concours ou de l'examen final.

## UN SUIVI SCOLAIRE

- *Bulletin de notes*
- *Emploi du temps*
- *Assiduité*



### - Accès sur votre espace interactif

Le jour de la prérentrée, un code confidentiel vous est communiqué. Ainsi, vous pourrez accéder à votre espace interactif à partir d'ordinateurs mis à disposition à l'école, ou de tout autre poste. Par ailleurs, les formateurs proposent des compléments de cours, des articles, ou des exercices supplémentaires selon vos besoins.

### - Conseil de classe

Chaque semestre est organisé un conseil de classe afin d'ajuster le planning, de faire un point sur l'avancée des programmes, de commenter la scolarité et d'amener des propositions aux éventuels problèmes. Un bulletin de notes est édité à l'issue de ces réunions.

## DE LA COHÉSION

*Chaque année, les écoles IESCA organisent une journée d'intégration. Une étape importante pour la vie étudiante et le meilleur moyen de faire connaissance avec votre classe.*





# VOTRE STATUT, DES AVANTAGES...

## NOS LOGEMENTS ÉTUDIANTS MEUBLÉS

« Un logement pour nos étudiants IESCA : la sérénité d'esprit indispensable au travail et à la réussite. »

IESCA est propriétaire d'appartements dédiés à ses apprenants à proximité de l'établissement. Tous nos logements sont loués meublés (lit, bureau, chaise etc.) et équipés (plaque, four, four micro-ondes, réfrigérateur, machine à laver individuelle, télévision, Internet, etc.). Service accessible selon institut. Pour tout complément d'information, contactez votre institut.

- Proximité de l'établissement
- Meublés, du studio au T2
- Prestations de qualité
- 1 seul interlocuteur, votre école IESCA.



## CARTE ÉTUDIANT

IESCA est un établissement d'enseignement supérieur privé, déclaré auprès du rectorat, ainsi qu'un organisme de formation professionnelle déclaré auprès de la direction du travail de l'emploi et de la formation professionnelle.



Lors de la prérentrée, votre carte étudiant et vos certificats de scolarité vous sont remis. Grâce à votre carte étudiant, vous bénéficiez de remises attractives pour vos déplacements, sorties...

## AIDE FINANCIÈRE

La CAF vous permet de percevoir des aides au logement d'un minimum de 160 € indépendamment des revenus jusqu'à 280 € selon les conditions fixées par l'organisme.

## SÉCURITÉ SOCIALE

Les BTS sont des formations ouvrant droit à la sécurité sociale étudiante.

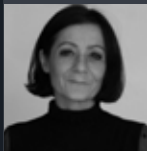
Les étudiants en PrépaConcours continuent d'être pris en charge sur le compte de leurs parents.



# NOS ÉCOLES

Des emplacements privilégiés au cœur des villes

## RENNES



Corinne BOSC  
Directrice



Immeuble des 3 soleils,  
Regus, 20 rue d'Isly,  
35000 RENNES  
[35@iesca.fr](mailto:35@iesca.fr)  
02 30 96 69 49

## NANTES



Enora LEJEUNE  
Responsable de Centre



8, rue de Budapest  
44000 NANTES  
[44@iesca.fr](mailto:44@iesca.fr)  
02 85 52 38 18



Sophie BOSC  
Responsable de formations

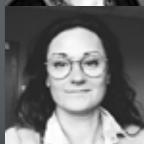
## LILLE



Stéphanie MELAMED  
Directrice

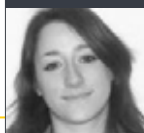


24 bis, rue Gantois  
59000 LILLE  
[59@iesca.fr](mailto:59@iesca.fr)  
03 20 74 90 40



Isabelle MERSMANN  
Responsable de formations

## PARIS



Priscilla LÉPINE  
Responsable de Centre

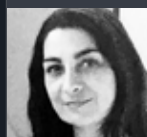


5, Villa du Clos de  
Malevert  
75011 PARIS  
[75@iesca.fr](mailto:75@iesca.fr)  
01 84 25 77 57



Anne BLANCHOT  
Responsable de formations

## BORDEAUX



Karine HILT  
Responsable de Centre

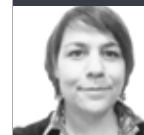


Tour Horizon 2  
11, terrasse Front de Médoc  
33000 BORDEAUX  
[33@iesca.fr](mailto:33@iesca.fr)  
05 35 54 21 11



Sandrine BERTHELOT  
Responsable de formations

## LYON



Marilyn DE  
CREMOUX  
Responsable de Centre



55, rue Baraban  
69003 LYON  
[69@iesca.fr](mailto:69@iesca.fr)  
04 37 48 98 28



Charline JULLIEN  
Responsable de formations

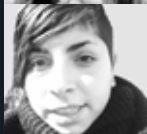
## TOULOUSE



Véronique KRAEMER  
Responsable de Centre



179, avenue de Muret  
31300 TOULOUSE  
[31@iesca.fr](mailto:31@iesca.fr)  
05 61 21 13 19



Marion BAL  
Responsable de formations

## AIX-EN-PROVENCE



Dominique  
LEVASTRE  
Responsable de  
formations



3, rue des Allumettes  
13100 AIX-EN-PCE  
[13@iesca.fr](mailto:13@iesca.fr)  
04 84 49 01 42

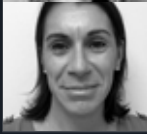
## MONTPELLIER



Magali VERSTAEN  
Responsable de Centre



22 rue Frédéric Peyson  
34000 MONTPELLIER  
[34@iesca.fr](mailto:34@iesca.fr)  
04 67 63 93 59



Marilyne DELPUECH  
Responsable de formations



# BTS

## PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

DIPLOME D'ÉTAT DE NIVEAU III • BAC +2

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS Professions Immobilières a pour objectif de former des spécialistes de la gestion, de la promotion et de la négociation des biens immobiliers. Les titulaires de ce BTS ont les compétences pour prospecter les propriétaires, sélectionner les locataires, rédiger les contrats ou encore gérer les locations...

Le titulaire du BTS PI est voué à exercer au sein de cabinets d'administration de biens qui gèrent des biens immobiliers mis en location ou des immeubles en copropriété, d'agences immobilières qui assurent la vente ou la location de biens immobiliers, de sociétés immobilières propriétaires d'immeubles mis en location dans le secteur privé ou social (sociétés foncières, HLM...), de sociétés de promotion construction qui vendent des immeubles qu'elles réalisent et d'entreprises ou de collectivités qui gèrent leur propre patrimoine immobilier.

Les compétences du diplômé de BTS PI couvrent des domaines divers tels que la comptabilité, le droit, la fiscalité, l'action commerciale, l'informatique, les techniques de communication, les technologies du bâtiment. Certaines activités et fonctions nécessitent la possession d'une carte professionnelle. Le BTS PI rend éligible son titulaire à la délivrance de ces cartes : carte T (Transaction) et carte G (Gestion).

### NIVEAU REQUIS

Pour intégrer le BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES il vous faut le niveau Bac ou le DAEU.

Cependant ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac Pro Commerce, d'un Bac général ES série économique et sociale ou L série littéraire.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

### POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Gestion Immobilière (IESCA).
- Responsable Programme Immobilier
- Licence pro Management des organisations
- Licence pro Assurance, Banque, Finance
- Licence pro bâtiment et construction

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Promoteur immobilier
- Agent immobilier
- Négociateur immobilier
- Administrateur de bien
- Syndic de copropriété



**Nos enseignements pour ce BTS sont également disponibles dans le cadre de l'enseignement à distance !**

**Rendez-vous page 29 pour de plus amples informations.**



## LES ENSEIGNEMENTS

Enseignements	1 <sup>re</sup> année		2 <sup>e</sup> année	
	TOTAL	Cours + TD	TOTAL	Cours + TD
Culture générale et expression	3	1 + 2	3	1 + 2
LV1	3	1 + 2	3	1 + 2
Formation d'initiative locale	3	0 + 3	3	0 + 3
Communication	2	1 + 1	2	1 + 1
<b>Conseil en ingénierie de l'immobilier :</b>				
Économie et organisation de l'immobilier	3	2 + 1	3	2 + 1
Droit et veille juridique	3	2 + 1	3	2 + 1
Architecture, habitat et urbanisme, développement durable	2	1 + 1	2	1 + 1
<b>Techniques immobilières :</b>				
Transaction immobilière	6	2 + 4	6	2 + 4
Gestion immobilière	6	2 + 4	6	2 + 4
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>31</b>		<b>31</b>	
Facultative LV2	2	-	2	-



Les ouvrages supports de cours IESCA sont inclus dans la formule !

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage en BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES se déroule pendant 14 semaines obligatoires qui sont réparties sur les deux ans de formation.

Ces 14 semaines sont réparties en deux périodes :

- « Gestion / Transaction / Syndic », pendant 6 à 8 semaines en 1<sup>re</sup> année
- 6 à 8 semaines en 2<sup>e</sup> année, au choix

[2 semaines peuvent être consacrées à l'unité d'initiative locale.]



## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E1. Culture générale et expression	3	écrite	4h
E2. LV1	2	écrite	2h
E3. Conseil en ingénierie de l'immobilier	4	écrite	3h
E4. Communication pro. en français et en langue étrangère	2	orale	20min
<b>E5. Techniques immobilières :</b>			
E51. Transaction immo.	3	écrite	3h
E52. Gestion immobilière	3	écrite	3h
E6. Conduite et présentation d'activités professionnelles	4	orale	40min
EF1. LV2		orale	20min

**IMMOBILIER**

## BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

<b>BTS P.I. 1<sup>re</sup> année</b>	<b>4 200,00 EUR</b>
<b>BTS P.I. 2<sup>e</sup> année</b>	<b>4 200,00 EUR</b>
<b>Frais de dossier</b>	<b>85.00 EUR</b>
<b>Modalités de paiement</b>	<b>420.00 EUR sur 10 mois sans frais</b>



# BACHELOR GESTION IMMOBILIÈRE

BAC +3

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectifs d'approfondir et de compléter les apprentissages d'un BTS et de vous transmettre des connaissances théoriques et pratiques dans le domaine de l'immobilier. Elle s'adresse à tous les professionnels impliqués dans le domaine de l'immobilier.

Elle vise à :

Établir des états des lieux (entrée et sortie occupants), réaliser le suivi des comptes individuels des locataires, assurer le paiement et le quittancement des loyers, traiter les impayés le cas échéant, maintenir un lien avec le service comptable pour la validation et le réajustement des charges locatives, procéder au suivi des réclamations locataires et de l'ensemble de leurs demandes, l'obtention de mandats de ventes ou de location, la prospection clientèle, les visites de biens et expertises, l'estimation du bien à la location ou à la vente, la négociation et signature du compromis de vente, la gestion administrative et commerciale à l'aboutissement d'une vente ou d'une location, la préparation, des convocations et de la tenue des assemblées générales, la rédaction/diffusion des procès-verbaux...

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

### Où exercer ?

Les titulaires de ce Bachelor peuvent exercer dans : les agences immobilières, agences de promotion, syndic de copropriété...

(Les métiers visés sont en lien avec le répertoire des métiers ROME C1501, C1504, C1503)

Exemples de métiers : Agent immobilier, responsable de gestion immobilière, chef d'agence, négociateur immobilier, administrateur de bien...

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après validation de votre Bachelor, notre école vous propose de poursuivre vos études en MASTERE (BAC +4, BAC +5).

Grâce à ce Bachelor, vous pourrez également intégrer des grandes écoles de commerce.

## NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC + 2

Ce Bachelor s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un BTS Professions Immobilières, d'un BTS NRC, d'un BTS MUC.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.



Les ouvrages supports de cours IESCA sont **inclus** dans la formule !

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 4 à 6 mois à partir du mois de février doit être effectué durant cette année de Bachelor. Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. La recherche du stage par l'apprenant est une composante de l'enseignement du Bachelor. Cette recherche est encadrée par nos équipes pédagogiques. Certains stages aboutissent à un emploi.

## LE PROGRAMME

### • UEA Techniques commerciales

Marketing stratégique et immobilier  
Management de la force de vente  
Marketing des produits immobiliers  
Management des hommes et des organisations  
Techniques du bâtiment  
Communication d'entreprise

### • UEB Gestion du patrimoine

Fiscalité  
Gestion locative  
Gestion immobilière  
Transaction immobilière  
Assurance

### • UEC Activité juridique

Droit général et immobilier  
Droit fiscal  
Droit pénal  
Droit de l'urbanisme  
Langues vivantes

### • UED Activité professionnelle

Dossier professionnel  
Entretien professionnel



**IMMOBILIER**

## VALIDATION DU DIPLÔME

Le diplôme de BACHELOR sera validé par tout candidat ayant obtenu au moins 60 crédits ECTS sur l'année.

Ces crédits permettent la reconnaissance du diplôme dans les différentes formations auxquelles vous pourrez postuler (et dans différents pays européens), sous réserve bien sûr que les enseignements correspondent aux attentes des recruteurs.

Pour valider ces ECTS, vous devez obtenir une moyenne de 10/20 à l'ensemble des épreuves.



## BACHELOR GESTION IMMOBILIÈRE

<b>Bachelor gestion immobilière</b>	<b>4 800,00 EUR</b>
<b>Frais de dossier</b>	<b>85.00 EUR</b>
Modalités de paiement	480.00 EUR sur 10 mois sans frais



# BTS NOTARIAT

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU III • BAC +2

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS Notariat a pour objectif de former des collaborateurs assistants des notaires.

Le technicien supérieur « Notariat » exerce principalement son activité professionnelle au sein d'un Office notarial, dont le ou les titulaires sont des notaires. Il peut également engager ou poursuivre un parcours professionnel au sein d'autres organisations, liées ou non au notariat, telles que :

- Chambre départementale des notaires,
- Conseil régional des notaires,
- Centre de recherches, d'information et de documentation notariale (C.R.I.D.O.N.),
- Conseil supérieur du notariat (C.S.N.), ou encore centre de gestion agréé, service juridique d'entreprises, collectivités territoriales, agence immobilière, promoteur immobilier.

Lorsque le technicien supérieur « Notariat » est en relation avec la clientèle, les différents partenaires ou les services de l'organisation qui l'emploie, il agit sous contrôle de son supérieur hiérarchique et dans le respect des obligations qui régissent cette organisation.

En particulier, au sein de l'Office notarial, et eu égard au statut d'officier public et ministériel conféré à son employeur, il est tenu, quels que soient le poste occupé et la nature de son activité, de respecter aussi bien les règles d'éthique et de déontologie que la réglementation régissant le notariat.

## NIVEAU REQUIS

Pour intégrer le BTS NOTARIAT il vous faut le niveau Bac ou le DAEU.

Cependant ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac général ES série économique et sociale ou L série littéraire.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention du BTS, il est possible de continuer vos études à l'université (licence pro Métiers du Notariat), en bachelor notariat.

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Collaborateur de notaire
- Assistant rédacteur d'actes
- Assistant formaliste
- Négociateur immobilier



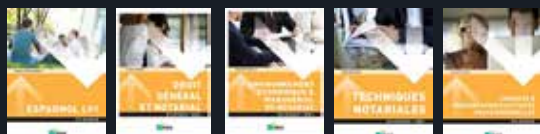
**Nos enseignements pour ce BTS sont également disponibles dans le cadre de l'enseignement à distance !**

**Rendez-vous page 29 pour de plus amples informations.**



## LES ENSEIGNEMENTS

Enseignements	1 <sup>re</sup> année		2 <sup>e</sup> année	
	TOTAL	Cours + TD	TOTAL	Cours + TD
Culture générale et expression	3	1 + 2	3	1 + 2
LV1	3	2 + 1	3	2 + 1
Environnement économique et managérial du notariat	3	2 + 1	3	2 + 1
Droit général et droit notarial	8	6 + 2	8	6 + 2
Techniques du notariat	10	6 + 4	10	6 + 4
Activités professionnelles appliquées	3	0 + 3	3	0 + 3
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>30</b>		<b>30</b>	
Facultative LV2	2	0 + 2	2	0 + 2



Les ouvrages supports de cours IESCA sont **inclus** dans la formule !

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E1. Culture générale et expression	3	écrite	4h
E2. LV1	2	écrite orale	2h 20min
E3. Environnement économique et managérial du notariat	3	écrite	3h
E4. Droit général & Droit notarial	4	écrite	4h
E5. Techniques notariales	6	écrite	5h
E6. Conduite et présentation d'activités professionnelles	3	orale	40min
EF1. LV2		orale	20min

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage en BTS NOTARIAT se déroule pendant 12 semaines obligatoires qui sont départagées sur les deux ans de formation (4 semaines consécutives minimum en 1<sup>re</sup> année).

## BTS NOTARIAT

<b>BTS Notariat 1<sup>re</sup> année</b>	<b>4 200,00 EUR</b>
<b>BTS Notariat, 2<sup>e</sup> année</b>	<b>4 200,00 EUR</b>
Frais de dossier	<b>85.00 EUR</b>
Modalités de paiement	420.00 EUR sur 10 mois sans frais

IMMOBILIER



# BTS NDRC

## NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENTS

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU III • BAC +2

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS NDRC a pour objectif de former des experts dans la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).

Le titulaire de ce diplôme doit savoir gérer de multiples points de contact pour installer une proximité avec les clients, traduire leurs exigences qui sont de plus en plus élevées et instaurer une relation durable de confiance.

L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage grandissant des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Ainsi, le technicien NDRC doit posséder une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Il/elle accompagne le client tout au long du processus commercial, avant, pendant et après l'achat (conseils, prospection, animation, devis, négociation...).

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Commercial(e) terrain
- Chargé(e) d'affaire ou de clientèle
- Animateur(trice) commercial(e) site e-commerce
- Chef de secteur
- Rédacteur(trice) web e-commerce
- Manager d'équipe

### NIVEAU REQUIS

Niveau Bac ou le DAEU.

Ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac pro Commerce, d'un Bac pro Vente, d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac général ES.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention du BTS, il est possible de continuer vos études à l'université, en bachelor ou en école de commerce.

#### L'université

*Licence :*

- Économie
- Gestion
- Droit

*Licence professionnelle :*

- Commerce

#### Bachelor

- Marketing, communication (IESCA)
- Développement Marketing et vente

#### Écoles de commerce

## LES ENSEIGNEMENTS

Enseignements	1 <sup>re</sup> année		2 <sup>e</sup> année	
	TOTAL	Cours + TD	TOTAL	Cours + TD
Culture générale et expression	2	1 + 1	2	1 + 1
LV1	3	2 + 1	3	1 + 2
Culture économique, juridique et managériale	4	4 + 0	4	4 + 0
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1	0 + 1	1	0 + 1
Relation client et négociation-vente	6	4 + 2	6	4 + 2
Relation client à distance et digitalisation	5	3 + 2	5	3 + 2
Relation client et animation de réseaux	4	3 + 1	4	3 + 1
Atelier de professionnalisation	4	0 + 4	4	0 + 4
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>29</b>		<b>29</b>	
Facultative LV2	3	0 + 3	3	0 + 3



COMMERCE

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E1. Culture générale et expression	3	écrite	4 h
E2. Communication en langue vivante étrangère	3	orale	30min* + 30min
E3. Culture économique, juridique et managériale	3	écrite	4 h
E4. Relation client et négociation-vente	5	orale	40min* + 1h
E5. Relation client à distance et digitalisation	4	écrite & pratique	3h + 40min
E6. Relation client et animation de réseaux	3	orale	40min
EF1. Communication en langue vivante étrangère		orale	20min

\* temps de préparation

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

La durée totale du stage sur l'ensemble de la période de formation est de 16 semaines.

Ces périodes peuvent être prolongées pendant les vacances scolaires sous réserve du respect d'une période de 4 semaines consécutives de repos pendant les vacances d'été.

## BTS NDRC

<b>BTS NDRC 1<sup>re</sup> année</b>	<b>4 100.00 EUR</b>
<b>BTS NDRC, 2<sup>e</sup> année</b>	<b>4 100.00 EUR</b>
<b>Frais de dossier</b>	<b>85.00 EUR</b>
Modalités de paiement	410.00 EUR sur 10 mois sans frais





# BTS MCO

## MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU III • BAC +2

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur/conseil
- Vendeur/conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Marchandiseur
- Manageur adjoint
- Second de rayon
- Manageur d'une unité commerciale de proximité

### NIVEAU REQUIS

Niveau Bac ou le DAEU.

Ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac pro Commerce, d'un Bac pro Vente, d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac général ES.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Formations de courte durée type licence professionnelle ou générale (éco-gestion, marketing, grande distribution, tourisme...), en école de commerce, en IAE...

Exemples de formations :

#### Bachelor

- Marketing, communication (IESCA)

#### Commerce

- Manager technico-commercial en esthétique cosmétique
- Licence pro commerce spécialité vente et commercialisation nationale et internationale des produits de la cosmétique parfumerie

#### Marketing

- Master « Marketing et management des industries du luxe »
- Master « Marketing et management des industries créatives »



**Nos enseignements pour ce BTS sont également disponibles dans le cadre de l'enseignement à distance !**

**Rendez-vous page 29 pour de plus amples informations.**



## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E1. Culture générale et expression	3	écrite	4h
E2. Expression et culture en LVE A			
• Compréhension et expression écrite : production orale	2	écrite	2h
• Compréhension orale	1	orale	20min
E3. Culture économique, juridique et managériale	3	écrite	4h
E4. Développement de la relation client et vente conseil, et animation, dynamisation de l'offre commerciale :			
• Développement de la relation client et vente conseil	3	orale	30min
• Animation, dynamisation de l'offre commerciale	3	orale	30min
E5. Gestion opérationnelle	3	écrite	3h
E6. Management de l'équipe commerciale	3	écrite	3h
<b>Épreuves facultatives</b>	<b>Coef.</b>	<b>Forme</b>	<b>Durée</b>
EF1. Langue vivante étrangère B	1	orale	20min
EF2. Parcours de professionnalisation à l'étranger	1	orale	20 min
EF3. Entrepreneuriat	1	orale	20 min

## LES ENSEIGNEMENTS

	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année
<b>Enseignements obligatoires</b>	<b>Cours + TD</b>	<b>Cours + TD</b>
Culture générale et expression	1 + 1	1 + 1
Langue vivante étrangère	1 + 2	1 + 2
Culture économique, juridique et managériale	4 + 0	4 + 0
Développement de la relation client et vente conseil	2 + 4	2 + 3
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3 + 2	3 + 3
Gestion opérationnelle	2 + 2	2 + 2
Management de l'équipe commerciale	2 + 2	2 + 2
Total hebdomadaire	15 + 13	15 + 13
<b>Enseignements facultatifs</b>	<b>Cours + TD</b>	<b>Cours + TD</b>
Langue vivante étrangère 2	2 + 0	2 + 0
Entrepreneuriat	2 + 0	2 + 0
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2 + 0	2 + 0

COMMERCE

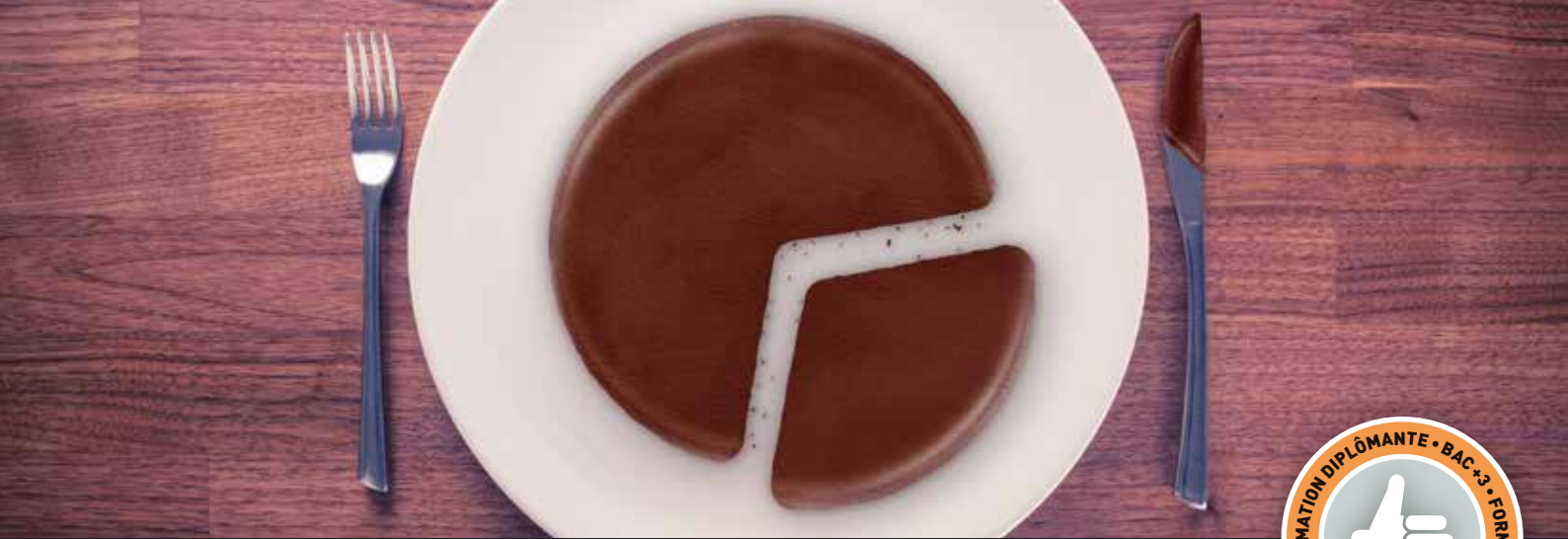
## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives en première année.

## BTS MCO

<b>BTS MCO 1<sup>re</sup> année</b>	<b>4 100,00 EUR</b>
<b>BTS MCO, 2<sup>e</sup> année</b>	<b>4 100,00 EUR</b>
<b>Frais de dossier</b>	<b>85.00 EUR</b>
Modalités de paiement	410.00 EUR sur 10 mois sans frais





# BACHELOR

## MARKETING & VENTE

BAC +3

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectifs d'approfondir et de compléter les apprentissages d'un BTS et de vous transmettre des connaissances théoriques et pratiques dans le domaine du marketing, de la vente et de la communication. Elle s'adresse à tous les professionnels impliqués dans le domaine de la vente, du marketing et de la communication.

Elle souhaite former des responsables marketing et commerciaux qui seront aptes à maîtriser les méthodologies spécifiques au marketing des services et au e-business et à mettre en œuvre les technologies de l'information et de la communication dans le cadre de la stratégie commerciale de l'entreprise.

À la fin de cette année de Bachelor, les diplômés seront capables de définir des objectifs globaux et d'élaborer une stratégie de développement, d'identifier et de mettre en œuvre des partenariats pertinents, de rechercher et d'exploiter les informations issues d'une veille stratégique, de piloter et d'évaluer un projet, d'élaborer et de réaliser une veille marketing et des études de marché qualitatives et quantitatives pour préparer ou contrôler une décision marketing ou commerciale, d'élaborer un plan marketing et le mettre en œuvre, d'assister la force de vente dans la stratégie de vente ou encore de définir et animer une gestion efficace de la relation client...

### NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC + 2.

Ce Bachelor s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un BTS MUC, d'un BTS NRC, d'un BTS Communication.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

Les titulaires de ce bachelor peuvent exercer dans toutes entreprises ayant un service communication ou marketing. (Les métiers visés sont en lien avec le répertoire des métiers ROME M1705, E1103, M1706, M1707).

Exemples de métiers : responsable Marketing, responsable communication, responsable des ventes, chargé de projet, chargé d'études, manager commercial, responsable publicité et médias...

### POURSUITE D'ÉTUDES

Après validation de votre Bachelor, notre école vous propose de poursuivre vos études en MASTERE (BAC +4, BAC +5).

Grâce à ce bachelor, vous pourrez également intégrer des grandes écoles de commerce.



## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 4 à 6 mois à partir du mois de février doit être effectué durant cette année de Bachelor. Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. La recherche du stage par l'apprenant est une composante de l'enseignement du Bachelor. Cette recherche est encadrée par nos équipes pédagogiques. Certains stages aboutissent à un emploi.



**Les ouvrages supports de cours IESCA sont inclus dans la formule !**

## LE PROGRAMME

600h sur l'année

### • UEA Techniques commerciales

Marketing Opérationnel  
Marketing Stratégique  
Marketing Communication  
Marketing Relationnel  
Marketing d'étude  
Publicité  
Web marketing  
Distribution  
Techniques de vente  
Stratégie commerciale/communication

### • UEB Activité financière

Gestion financière  
Gestion budgétaire  
Business plan financier  
Droit des affaires  
Droit du travail

### • UEC Activité managériale

Management stratégique  
Management des hommes et des organisations  
Gestion des ressources humaines  
Langues vivantes

### • UED Activité professionnelle

Simulation de vente  
Dossier professionnel  
Entretien professionnel

## VALIDATION DU DIPLÔME

Le diplôme de Bachelor sera validé par tout candidat ayant obtenu au moins 60 crédits ECTS sur l'année.

Ces crédits permettent la reconnaissance du diplôme dans les différentes formations auxquelles vous pourrez postuler (et dans différents pays européens), sous réserve bien sûr que les enseignements correspondent aux attentes des recruteurs.

Pour valider ces ECTS, vous devez obtenir une moyenne de 10/20 à l'ensemble des épreuves.

## OPTIONS

### • Option Digital/E-commerce

Le milieu du digital recrute énormément, notamment sur le Web. Cette option permet d'acquérir un large panel de compétences, notamment dans la gestion de contenus et de stratégies numériques afin de se préparer au mieux à des métiers comme webmarketeur, chargé de référencement, trafic manager, chef de projet, community manager...

### • Option communication

**COMMERCE**

## BACHELOR MARKETING & VENTE

Bachelor Marketing & Vente	4 800,00 EUR
Frais de dossier	85.00 EUR
Modalités de paiement	480.00 EUR sur 10 mois sans frais



# MASTÈRE

## MARKETING & VENTE

BAC +4 et BAC +5

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation a pour objectifs d'approfondir les compétences et les savoirs acquis lors de votre BAC+3 dans le domaine du marketing, de la vente et de la communication.

Elle s'adresse à tous les professionnels impliqués dans le domaine de la vente, du marketing et de la communication.

À la fin de leur formation, les diplômés seront aptes à définir des objectifs globaux et élaborer une stratégie de développement (plan de communication, de promotion...), identifier et mettre en œuvre des partenariats pertinents, piloter et évaluer un projet (management, création d'outils de mesure des résultats...), rechercher et exploiter les informations issues d'une veille stratégique, élaborer un plan marketing et le mettre en œuvre, élaborer et réaliser une veille marketing et des études de marché qualitatives et quantitatives pour préparer ou contrôler une décision marketing ou commerciale ou encore définir et animer une gestion efficace de la relation client...

### NIVEAU REQUIS

Etre titulaire d'un BAC + 3.

Ce MASTERE s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un BACHELOR Marketing et Vente.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

Les détenteurs de ce diplôme pourront exercer dans toutes entreprises ayant un service communication ou marketing.

(Les métiers visés sont en lien avec le répertoire des métiers ROME M1705, E1103, M1706, M1707)

Exemples de métiers : responsable Marketing, responsable Communication, chef de projet, chargé d'études, manager commercial, responsable publicité et médias...





## LE PROGRAMME

1200h sur les deux années

### • UEA Techniques commerciales

Marketing Opérationnel  
Marketing Stratégique BtoB  
Etude de marché  
Web marketing  
Marketing digital  
Lancement de marque  
Stratégie commerciale/communication  
Business strategy

### • UEB Activité financière

Gestion financière  
Droit des affaires  
Droit des hommes

### • UEC Activité managériale

Management stratégique  
Management des hommes et des organisations  
Management opérationnel  
Langues vivantes

### • UED Activité professionnelle

Dossier professionnel (mémoire en 1ère année, thèse en 2ème année)  
Entretien professionnel

### Compétences et savoirs-faire :

En M1 :

- Analyser une situation d'entreprise complexe
- Identifier et résoudre des problèmes de marketing ou de communication (parcours MCE)
- Connaître les métiers du marketing et de la communication, ainsi que leurs techniques et outils
- Gérer un projet...

En M2 :

- Maîtriser les concepts et techniques du marketing et de management de la relation client
- Effectuer des études de marché en collectant et traitant des données qualitatives ou quantitatives et en utilisant des logiciels de traitement de données appropriés ; concevoir des solutions CRM adaptées en mobilisant les progiciels dédiés au management de la relation client
- Etre capable de dialoguer avec les autres fonctions de l'entreprise et d'intégrer les différents paramètres intervenant dans l'élaboration des plans marketing ou des plans d'actions visant à développer la clientèle
- Identification, diagnostic et résolution des problèmes de marketing et relation client
- Maîtrise des techniques et outils de ces métiers
- Maîtrise de la problématisation et de la prise de décision.



**COMMERCE**

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 3 mois minimum doit être effectué durant chaque année du mastère.

Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. La recherche du stage par l'apprenant est une composante de l'enseignement du MASTÈRE.

Cette recherche est encadrée par nos équipes pédagogiques. Certains stages aboutissent à un emploi.

## MASTÈRE VENTE-MARKETING

Mastère Vente Marketing 1 <sup>re</sup> année	7 500,00 EUR
Mastère Vente Marketing 2 <sup>e</sup> année	7 500,00 EUR
Frais de dossier	85.00 EUR
Modalités de paiement	750.00 EUR sur 20 mois sans frais



Les ouvrages supports de cours IESCA sont inclus dans la formule !



# BTS BANQUE

## CONSEILLER DE CLIENTÈLE

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU III • BAC +2

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS Banque-conseiller de clientèle forme des conseillers clientèle ou chargés de clientèle sur le marché des particuliers, appelés à rejoindre la force de vente dans le secteur bancaire et financier. Le titulaire de ce BTS conjugue de solides compétences techniques, notamment juridiques, financières et fiscales avec des capacités comportementales et commerciales. Au contact régulier avec des clients appartenant à la clientèle dit « grand public », son activité principale consiste à commercialiser l'offre de produits et services de son établissement en informant et conseillant la clientèle dont il a la charge. Il a également pour mission de prospecter de nouveaux clients afin de développer son portefeuille clients.

Dans un premier temps, il peut être appelé à exercer le métier de chargé d'accueil traitant les opérations courantes avant de se voir confier un portefeuille de clientèle en tant que conseiller. Avec de l'expérience, il peut évoluer vers d'autres types de clientèles notamment le marché des professionnels ou vers des fonctions managériales.

### QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

*Exemple(s) de métier(s):*

- agent/e général/e d'assurances
- chargé/e de clientèle banque
- courtier/ère
- guichetier/ère

### NIVEAU REQUIS

Le BTS Banque est accessible après un bac général ou professionnel. De préférence, il vaut mieux avoir un Bac STMG, un Bac ES ou un Bac S.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine de la banque-finance, en licence du domaine économie-gestion, en DU assistant commercial banque assurance, ou encore en école supérieure de commerce et de gestion par le biais des admissions parallèles, la plupart d'entre elles proposant une spécialisation en banque-finance.

*Exemples de formations poursuivies :*

- DU Diplôme d'ingénierie en technique banque-assurance
- Licence pro assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Licence pro assurance, banque, finance : supports opérationnels
- Diplôme de l'École supérieure de commerce de Brest
- Diplôme de l'École supérieure des sciences commerciales d'Angers

## LES ENSEIGNEMENTS

	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année
<b>ENSEIGNEMENTS OBLIGATOIRES</b>		
Culture générale et expression	3h	3h
LV1	2h	2h
Gestion de la relation client	7h	7h
Développement et suivi de l'activité commerciale	8h	8h
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	6h	6h
Ateliers de professionnalisation	4h	4h
<b>ENSEIGNEMENTS FACULTATIFS</b>		
LV2	2h	2h
Certification professionnelle	2h	2h
<b>TOTAL</b>	<b>31h</b>	<b>31h</b>

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Durée
<b>ÉPREUVES OBLIGATOIRES</b>		
Culture générale et expression	3	4h
LV1	2	2h20
Gestion de la relation client	2	45min
Développement et suivi de l'activité commerciale		
Étude de cas	4	4h
Analyse de situation commerciale	2	30min
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	4	4h
<b>ÉPREUVES FACULTATIVES</b>		
LV2		20 min
Certification professionnelle		2h

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage obligatoire d'une durée de 14 semaines se répartit sur les deux années de formation pendant la période scolaire.

La première année la durée du stage est d'au moins 6 semaines dont 4 semaines à effectuer avant la fin du 2<sup>e</sup> trimestre.

## BTS BANQUE

<b>BTS Banque 1<sup>re</sup> année</b>	<b>3 850.00 EUR</b>
<b>BTS Banque, 2<sup>e</sup> année</b>	<b>3 850.00 EUR</b>
<b>Frais de dossier</b>	<b>85.00 EUR</b>
<b>Modalités de paiement</b>	385.00 EUR sur 10 mois sans frais



# BTS COMPTABILITÉ GESTION

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU III  
BAC +2

RÉFORME  
SEPTEMBRE 2015

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS Comptabilité Gestion a pour objectif l'acquisition de compétences techniques et de compétences en organisation et en communication afin que les diplômés soient en mesure d'assurer les différentes tâches qui leur seront confiées dans des contextes de travail variés et évolutifs, dépendant à la fois de la structure juridique, de la taille, des choix organisationnels et technologiques des entreprises. Les titulaires du diplôme, au sein des services administratifs, comptables et financiers des entreprises, organisations, ou des cabinets comptables qui l'emploient : organisent et réalisent la gestion des obligations comptables, fiscales et sociales ; contrôlent et valident les comptes, participent à l'élaboration et à la communication des informations financières et fiscales ; contribuent aux prévisions et à la préparation des décisions...

Ils interviennent dans la conception, l'exploitation et l'évolution du système d'information de gestion de l'entreprise, dans le cadre des solutions technologiques adoptées. Ils exercent leurs activités en tant que prestataires de services pour des clients, partenaires internes ou externes.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention du BTS, il est possible de continuer vos études :

- Diplôme de comptabilité et de gestion (DCG)
- Écoles de commerce
- Licence pro métiers de la comptabilité : comptabilité et paie
- Licence pro métiers de la comptabilité : fiscalité
- Licence pro collaborateur en cabinet d'expert-comptable
- Licence pro comptabilité finances

## QUELS SONT LES DÉBOUCHÉS ?

- Assistant de gestion en PME
- Contrôleur de gestion
- Comptable
- Assistant comptable

## NIVEAU REQUIS

Pour intégrer le BTS COMPTABILITÉ GESTION, il vous faut le niveau Bac ou le DAEU.

Cependant, ce BTS s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un Bac technologique STMG (ex BAC STG), d'un Bac Pro, d'un Bac S, d'un Bac général ES.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Le stage en BTS COMPTABILITÉ GESTION se déroule pendant 10 semaines obligatoires qui sont réparties sur les deux ans de formation.

- 5 à 6 semaines consécutives en fin de 1<sup>re</sup> année
- 4 à 5 semaines consécutives en 2<sup>e</sup> année





Les ouvrages supports de cours IESCA sont inclus dans la formule !

## LES ENSEIGNEMENTS

Enseignements	1 <sup>re</sup> année		2 <sup>e</sup> année	
	TOTAL	Cours + TD	TOTAL	Cours + TD
Culture générale et expression	3	2 + 1	3	2 + 1
LV1 - Anglais obligatoire	2	1 + 1	2	1 + 1
Économie	2	2 + 0	2	2 + 0
Mathématiques	2	1,5 + 0,5	2	1,5 + 0,5
Management des entreprises	2	2 + 0	2	2 + 0
Droit	2	2 + 0	2	2 + 0
Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales (P1) + Contrôle et production de l'information financière (P2)	6	3 + 3	4	2 + 2
Gestion des obligations fiscales (P3) + gestion des relations sociales (P4)	5	3 + 2	2	1 + 1
Analyse et précision de l'activité (P5) + analyse de la situation financière (P6)	2	1 + 1	5	3 + 2
Fiabilisation de l'information et du système d'information comptable (P7)	2	1 + 1	2	1 + 1
Ateliers pro.	3	0 + 3	4	0 + 4
Accès aux ressources informatiques et documentaires	3	0 + 3	3	0 + 3
<b>TOTAL HEBDOMADAIRE</b>	<b>34</b>		<b>33</b>	
Facultative LV2	2	2 + 0	2	2 + 0

## LES ÉPREUVES DE L'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
E.1 Culture générale et expression	4	écrite	4h
E12. LV1 Anglais obligatoire	3	orale	20min
E2. Mathématiques	3	écrite	2h
E3. Économie, droit et management	8	écrite	7h
E4. Traitement et contrôle des opérations comptables, fiscales et sociales	6	écrite	4h
E5. Situations de contrôle de gestion et d'analyse financière	4	orale/pratique	30min
E6. Parcours de professionnalisation	5	orale	30min
EF1. LV2		orale	20min

## BTS C.G.

<b>BTS C.G. 1<sup>re</sup> année</b>	<b>3 850,00 EUR</b>
<b>BTS C.G. 2<sup>e</sup> année</b>	<b>3 850,00 EUR</b>
<b>Frais de dossier</b>	<b>85.00 EUR</b>
Modalités de paiement	385.00 EUR sur 10 mois sans frais





# BACHELOR

## RESSOURCES HUMAINES

BAC +3

OPTION GESTIONNAIRE  
DE PAIE

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce Bachelor a pour objectif principal de former des généralistes de la gestion des ressources humaines, d'un niveau de qualification intermédiaire entre le BTS SP3S, AG et Comptabilité-Gestion et les Mastères existants dans cette spécialité.

Opérationnels et autonomes dès leur insertion professionnelle, les titulaires de ce Bachelor doivent être capables de conseiller et de seconder les responsables des petites et moyennes organisations dans les domaines relatifs aux ressources humaines.

Les diplômés de ce Bachelor sont en mesure d'assurer, sous l'autorité de leur supérieur hiérarchique (DRH, RRH, directeur ou secrétaire général) l'ensemble des activités découlant de l'administration du personnel (gestion des contrats, des temps, des effectifs, de la paie et des charges sociales). Ils peuvent participer également à la gestion des personnes (recrutement, évaluation, formation, gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, gestion de la mobilité) ainsi qu'au processus de mise en place des institutions représentatives du personnel.

### NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un BAC + 2.

Ce Bachelor s'adresse plus spécifiquement aux étudiants issus d'un BTS Assistant de Gestion PME-PMI, BTS Comptabilité Gestion.

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention du Bachelor, il est possible de continuer vos études :

- Diplôme de comptabilité et de gestion (DCG)
- Écoles de commerce
- Licence pro métiers de la comptabilité : paie
- Licence pro métiers de la comptabilité : fiscalité
- Licence pro collaborateur en cabinet d'expert-comptable

### MÉTIER VISÉS

Les métiers visés en début de vie professionnelle dépendent du niveau de structuration de la fonction RH dans l'organisation.

- Dans les organisations où la fonction est déjà structurée : Assistant / Adjoint du DRH, du responsable « paie et administration du personnel » ou du responsable de la formation, du recrutement, de la gestion de l'emploi, des relations sociales ; Collaborateur spécialisé de cabinets d'expertise comptable, de cabinets de consultants en gestion des ressources humaines,...

- Dans les organisations où la fonction n'est pas structurée : Assistant / Adjoint en charge de la gestion des personnes, avec délégation variable de responsabilités ; Assistant / Adjoint du secrétaire général, du Directeur Général ou du Président Directeur Général.

À terme, une évolution vers des postes de niveau supérieur est possible : Directeur des ressources humaines, Responsable administratif du personnel, Secrétaire général en charge de la gestion du personnel, Responsable de la gestion de l'emploi et des carrières, Responsable du recrutement,...

## LE PROGRAMME

Les enseignements sont dispensés par des professionnels, des enseignants et des enseignants-chercheurs.

### • Formation générale

Psychologie individuelle, sociale, psychologie du travail  
Expression et communication  
Langues et cultures étrangères  
Informatique et NTIC

### • Enseignements fondamentaux

Gestion des Ressources Humaines dans les PME  
Encadrement juridique des relations de travail  
Autres approches du travail  
Gestion - Comptabilité

### • Enseignements professionnels

Administration du personnel  
Gestion de l'emploi  
Relations et communication internes  
Conditions de travail

### • Projet tutoré

### Option Gestionnaire de paie

Création du bulletin de salaire, gestion & suivi de paie  
Élaboration fiche de poste, rédaction de contrat  
Renseignement et gestion des déclarations sociales  
Calcul des charges sociales  
Gestion administrative relative aux employés  
Contrôle de l'application des règles sociales, des conventions collectives ; conformité à la législation...

### Compétences et savoirs-faire :

- Anticiper les besoins en compétences de l'entreprise ;
- Mettre en place ou gérer les procédures de recrutement ou de plans sociaux ;
- Assurer la mise en œuvre et le suivi des tableaux de bord et indicateurs sociaux (bilan social) ;
- Superviser, conduire, contrôler la gestion administrative du personnel ;
- Gérer la carrière (évaluation, formation, promotion, mutation) ;
- Assister les responsables hiérarchiques des services dans l'application de la législation sociale et dans leurs relations avec les différentes instances représentatives du personnel ;
- Traiter administrativement les salariés de leur entrée dans l'entreprise à leur départ ;
- Traiter et piloter la paie (aspects juridiques, techniques, informatiques et comptables) ;
- Prendre en charge les déclarations sociales ;
- Analyser et prévoir la masse salariale et les coûts liés aux salaires, expliquer les dérives ;
- Négocier avec les salariés et leurs représentants, et gérer les conflits individuels ou sociaux...

## VALIDATION DU DIPLÔME

Le diplôme de Bachelor sera validé par tout candidat ayant obtenu au moins 60 crédits ECTS sur l'année.

Ces crédits permettent la reconnaissance du diplôme dans les différentes formations auxquelles vous pourrez postuler (et dans différents pays européens), sous réserve bien sûr que les enseignements correspondent aux attentes des recruteurs.

## STAGE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Un stage de 6 semaines doit être effectué durant cette année de Bachelor. Ce stage doit permettre de mieux appréhender la réalité professionnelle, d'appliquer et d'approfondir les connaissances et les techniques acquises, de réaliser un travail de recherche répondant au besoin de l'entreprise et de s'insérer dans une équipe de travail. La recherche du stage par l'apprenant est une composante de l'enseignement du Bachelor. Cette recherche est encadrée par nos équipes pédagogiques. Certains stages aboutissent à un emploi.



Les ouvrages supports de cours IESCA sont **inclus** dans la formule !

**GESTION**

## BACHELOR RH

<b>Bachelor Ressources humaines</b>	<b>4 800,00 EUR</b>
<b>Frais de dossier</b>	<b>85.00 EUR</b>
Modalités de paiement	480.00 EUR sur 10 mois sans frais





# COMMUNICATION ÉDITION GRAPHISME

BAC +2 • BAC +4 • BAC +5

## À QUI S'ADRESSE CES FORMATIONS ?

- **Secteur Communication** : un Bac STMG, un Bac ES ou un Bac L est requis.
- **Secteur Édition** : niveau Bac ou le DAEU. Le titulaire de ce diplôme doit posséder de grandes qualités relationnelles, être polyvalent, organisé, autonome, avoir le sens des responsabilités et surtout avoir de bonnes et solides connaissances littéraires (rédaction, reformulation, correction...)
- **Secteur Graphisme & Design** :  
Exemples de formations requises : Bac techno ST-D2A sciences et technologies du design et des arts appliqués. Classe de mise à niveau pour BTS arts appliqués des établissements publics ou sous contrat (Manaa). Bac pro Artisanat et métiers d'art option communication visuelle plurimédia.

## LES FORMATIONS PROPOSÉES

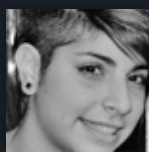
- BTS Communication  
Bachelor & Mastère Journalisme  
Bachelor & Mastère Web marketing  
Bachelor & Mastère Événementiel
- BTS, Bachelor & Mastère Édition
- BTS Graphisme design

*Pour plus d'informations sur nos formations, consultez notre catalogue dédié IESCA Communication !*

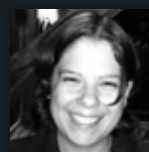




# Nos formations existent aussi... À DISTANCE



**Marion BAL**  
Coordinatrice pédagogique  
Distance



**Maëlle MALLET**  
Coordinatrice pédagogique  
Distance

Nos formations sont proposées en école et également à distance. Pour chaque formation à distance il existe 2 formules : la Complète ou la Premium.

## ORGANISATION ET CONTENU

### ■ Les livres de cours et d'exercices

Ils vous assurent le contenu des connaissances de chaque matière. De 1 à plusieurs livres par matière (version papier).

### ■ Devoirs avec correction individualisée

Un professeur doctorant, professionnel ou membre de jury vous est attribué pour chaque matière. Il vous suivra tout au long de votre scolarité. Il corrigera vos devoirs et apprendra à vous connaître au fil des semaines afin d'adapter au mieux ses corrections et ses conseils.

### ■ Compléments de devoirs

En plus des devoirs prévus dans la formule complète, en formule Premium des devoirs avec corrections individualisées reviennent sur les notions les plus complexes.

### ■ Cours vidéo & audio

Des cours en vidéo pour certaines matières. Régulièrement nos professeurs qui dispensent les cours dans nos écoles vous font partager leur connaissance de manière plus vivante...en vidéo ou en audio.

### ■ Les simulations orales

Sur votre ordinateur avec un simple micro, vous vous enregistrez comme sur un magnétophone virtuel. Votre professeur vous enregistre une correction personnalisée. Ces entraînements oraux restent optimaux pour votre soutenance de mémoire et pour votre épreuve de langue vivante.

### ■ Vos RDV téléphoniques avec votre professeur référent

Votre professeur référent vous téléphone, à intervalles réguliers, en fonction de vos disponibilités. Une aide précieuse pour vos recherches de stage, la rédaction de votre mémoire et l'organisation de vos études.

### ■ Épreuves d'examen blanc / BTS Blanc

Nous vous proposons des sujets originaux afin de vous entraîner aux épreuves de l'examen, ils vous seront corrigés avec des conseils personnalisés.

### ■ Planning hebdomadaire

Chaque semaine nous vous proposons les chapitres à étudier pour chaque matière ainsi que les devoirs à nous retourner; vos formateurs en profitent pour vous apporter des conseils d'organisation et de méthodologie pour une meilleure efficacité et régularité dans votre progression.

### ■ Vos Professeurs disponibles - Le Forum

Pour répondre à toutes vos questions, vous pourrez accéder au forum réservé à votre classe à distance et ainsi échanger avec vos professeurs et avec les autres étudiants de votre filière.

### ■ Vos notes

Nous vous communiquons un code confidentiel afin d'accéder à votre espace internet, vous y trouverez vos notes, les appréciations de vos professeurs et aussi votre classement afin de vous situer par rapport aux autres étudiants.

### ■ Carte étudiant

Elle est délivrée pour chaque étudiant IESCA et donne accès à des avantages (cinéma, transport, musées...)

## DIFFÉRENTES FORMULES

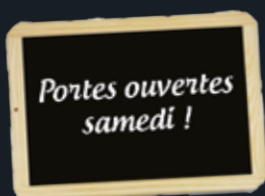
	Premium	Complète
Les livres de cours et d'exercices	✓	✓
Devoirs avec correction individualisée	✓	✓
Planning hebdomadaire	✓	✓
Vos professeurs disponibles - Le forum	✓	✓
Vos notes	✓	✓
Carte étudiant	✓	✓
Compléments de devoirs	✓	
Les simulations orales	✓	
Vos RDV téléphonique avec votre professeur référent	✓	
Compléments de cours vidéo & audio	✓	
La correction de votre mémoire	✓	
<b>Tarifs</b>	1 <sup>re</sup> année 1505€ Acompte de 155€ puis 150€ x 9 mois	1 <sup>re</sup> année 775€ Acompte de 82€ puis 77€ x 9 mois
	2 <sup>e</sup> année 1675€ Acompte de 172€ puis 167€ x 9 mois	2 <sup>e</sup> année 845€ Acompte de 89€ puis 84€ x 9 mois



# NOUS RENCONTRER...

## À L'ÉCOLE

### Aux portes ouvertes



Nos instituts vous invitent à venir rencontrer nos équipes pédagogiques certains samedis pour une présentation de nos méthodes pédagogiques ainsi que nos ouvrages supports de cours. Vous pourrez bénéficier d'un entretien individuel afin d'étudier votre projet professionnel. À

l'issue de notre rencontre nous vous soumettrons la formule optimale en prenant en compte votre niveau d'étude et vos possibilités financières. Si vous le souhaitez vous pouvez à cet effet apporter vos bulletins de notes récents. Les dossiers de pré-inscription, ce jour-là, seront prioritaires. Pour des raisons d'organisation, merci de vous inscrire sur notre site internet à la page [www.groupe-adonis.fr/journees-portes-ouvertes](http://www.groupe-adonis.fr/journees-portes-ouvertes).

### Sur RDV

**Nos écoles sont aussi ouvertes pendant les vacances scolaires !**

Appelez le 0562200804 pour convenir d'un rendez-vous ou venez directement nous rencontrer à l'institut. Nos écoles sont aussi ouvertes pendant les vacances scolaires !



## SUR INTERNET

Retrouvez nous sur notre site internet [www.iesca.fr](http://www.iesca.fr) et consultez notre foire aux questions, le détail de nos formations, les tarifs, les dates des JPO...



## SUR LES SALONS

Les écoles IESCA sont présentes lors des salons étudiants. Nos équipes seront disponibles pour répondre à toutes vos questions !



## SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

### Nous sommes aussi sur Facebook, Twitter, Snapchat et Instagram !

Suivez-nous pour être toujours au courant des événements de la vie de l'école, des projets professionnels et des sorties scolaires.



# PROCÉDURE D'INSCRIPTION

## COMMENT S'INSCRIRE ?

*Il n'est pas nécessaire de s'inscrire sur le site Admission Post Bac. L'inscription est indépendante de cette procédure. Aussi vous pouvez vous préinscrire sans tenir compte du calendrier des vœux pour la rentrée.*

### 1 Envoi du dossier

#### En école et à distance

Vous envoyez ou déposez votre dossier d'inscription complété et signé accompagné de votre dernier diplôme, du contrat et des frais (remboursés en cas de refus) à l'adresse de l'école de votre choix (voir au dos du catalogue).

### 2 Réception du dossier d'inscription

#### En école

Dès réception de votre dossier, notre responsable de centre vous proposera un entretien de motivation au cours duquel les éléments constitutifs de votre dossier seront étudiés. Le contrat d'inscription détaillera les modalités d'exécution de la formation.

#### À distance

Dès réception de votre dossier, votre conseillère pédagogique attirée vous proposera un entretien téléphonique au cours duquel les éléments constitutifs de votre dossier seront analysés afin de définir avec vous

- la formule optimale
- le début de la formation
- le choix de votre financement

### 3 Confirmation d'inscription

#### En école et à distance

Une confirmation d'inscription indiquant la date de rentrée ainsi que les travaux préliminaires d'avant rentrée (pour une inscription en école) vous sera envoyée par courrier postal et électronique avec la fiche financière détaillant les montants dus. Les encaissements seront opérés conformément au contrat d'inscription :

- Paiement comptant ou en plusieurs fois.
- Par autre financeur-FONGECIF, DIF... ou par vous-même.
- Par carte bleue, chèque ou prélèvement.

### 4 Début de la formation

#### En école

La rentrée s'opère en 2 temps : la prérentrée se déroule quelques jours avant la rentrée et a pour objet de vous présenter l'équipe et le projet pédagogique ainsi que de vous remettre votre carte étudiant, votre emploi du temps... La date de la rentrée est mentionnée au sein de votre confirmation d'inscription.

#### À distance

Au début de la formation vous seront envoyés :

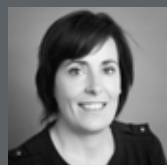
- vos livres de cours,
- vos codes informatiques,
- la proposition d'emploi du temps (dates d'envoi des devoirs, chapitres à travailler...).



***Nos écoles sont ouvertes pendant les vacances scolaires, venez nous rencontrer !***

## FINANCEMENTS

### Sylvie Gillis vous conseille !



Vos études, un investissement sur l'avenir !

Travailleur, étudiant, chercheur d'emploi : découvrez les avantages et les possibilités de financement offerts par IESCA. Facilités de paiements: IESCA propose à tous ses inscrits de payer en plusieurs fois sans frais.

#### ■ Allocations familiales

Si vous avez moins de 20 ans vos parents pourront continuer à percevoir les allocations familiales pour les formations d'une année ou plus, à condition de ne pas avoir d'activité rémunérée et de suivre régulièrement nos cours.

#### ■ Financements possibles

Vous souhaitez préparer votre concours dans le cadre de la formation professionnelle (financement d'un OPCA et/ou dans le cadre d'un congé individuel de formation), nous vous invitons à prendre contact avec le service pédagogique qui après étude de votre cas, vous proposera le plan de formation (quota horaires, contenus et objectifs pédagogiques) ainsi que le devis relatif à cette proposition.

#### ■ Prêt étudiant

De nombreuses banques proposent des prêts à taux réduit, voire à taux zéro. Afin de faciliter l'accès des étudiants à l'emprunt, un système de prêts bancaires garantis par l'État a été mis en place pour tous les étudiants qui le souhaitent. Pour toute information complémentaire : [www.etudiant.gouv.fr](http://www.etudiant.gouv.fr)

### AIX-EN-PROVENCE

3, rue des Allumettes  
13100 AIX-EN-PROVENCE  
**04 84 49 01 42**  
**13@iesca.fr**

### TOULOUSE

179, avenue de Muret  
31300 TOULOUSE  
**05 61 21 13 19**  
**31@iesca.fr**

### BORDEAUX

TOUR HORIZON 2  
11, terrasse Front de Médoc  
33000 BORDEAUX  
**05 35 54 21 11**  
**33@iesca.fr**

### MONTPELLIER

22 rue Frederic Peyson  
34000 MONTPELLIER  
**04 67 63 93 59**  
**34@iesca.fr**

### NANTES

8, rue de Budapest  
44000 NANTES  
**02 85 52 38 18**  
**44@iesca.fr**

### LILLE

24 bis, rue Gantois  
59000 LILLE  
**03 20 74 90 40**  
**59@iesca.fr**

### LYON

55, rue Baraban  
69003 LYON  
**04 37 48 98 28**  
**69@iesca.fr**

### PARIS

5, Villa du Clos de Malevert  
75011 PARIS  
**01 84 25 77 57**  
**75@iesca.fr**

### RENNES

Immeuble des 3 soleils 3<sup>e</sup> étage  
- Regus, 20 rue Isly  
35000 RENNES  
**02 30 96 69 49**  
**35@iesca.fr**

### À DISTANCE

Service dans le monde entier  
**(+33) 5 82 95 42 42**  
**99@iesca.fr**

N° Réf : 180928-271

IESCA, du Groupe ADONIS, 179 avenue de Muret - 31300 Toulouse - info@iesca.fr - 05 62 200 804  
Création maquette et mise en pages : Géraldine Thomas, Hannah Tixier et Maillys Gervais. Crédits iconographiques : ©Phovoir



[www.iesca.fr](http://www.iesca.fr)

Une école du groupe Adonis Éducation

