CFA IGS

CIEFA

GROUPE IGS

ALTERNANCE

FILIÈRE

BANQUE ASSURANCE CONSEIL

BTS
À BAC + 5

Fédération d'associations indépendantes à but non lucratif, le Groupe IGS apporte des solutions de formation à l'ensemble des publics à travers 5 activités : écoles, formation continue, alternance, apprentissage et insertion professionnelle.

Depuis 1975, ce sont les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme qui alimentent son développement et la pédagogie de ses écoles :

Humanistes, nous croyons en la capacité de chacun à atteindre ses objectifs professionnels et personnels, quels que soient son parcours et ses origines, afin de convertir les challenges en réussites.

Entrepreneurs et pionniers, nous avons créé le bilan social en 1976 puis inventé l'apprentissage dans les métiers du tertiaire en 1980. Depuis, plusieurs milliers de jeunes ont bénéficié de cette éducation professionnalisante pour un accès direct à l'emploi.

Professionnels, nos programmes sont conçus en liaison étroite avec les entreprises. Ils accordent une large place à l'art, la culture, l'engagement associatif et l'ouverture internationale.

Notre objectif permanent : garantir une insertion professionnelle réussie et une employabilité durable à chacun de nos étudiants et apprenants.

C'est cette philosophie ancrée sur un système académique qui a conduit le Groupe IGS à construire une offre pluridisciplinaire de 8 filières métiers et de compétences délivrant des diplômes et des titres professionnels certifiés par l'État.

Chacune de nos écoles est à taille humaine et incarne nos valeurs **d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme** grâce à une pédagogie de l'accompagnement, de l'encouragement et de l'individualisation des parcours.

Cet engagement a convaincu plus de 9 000 entreprises d'être partenaires des établissements du Groupe IGS pour former leurs futurs collaborateurs et potentiels.

Depuis 45 ans, 120 000 familles nous ont confié la co-construction de l'avenir de leurs enfants. Aujourd'hui les 74 000 alumni du Groupe IGS s'épanouissent dans des métiers d'avenir et portent haut les valeurs de leurs établissements de formation.

Bienvenue au Groupe IGS,
Bienvenue dans le monde des possibles.

Jean-Michel Perrenot
Directeur Général Exécutif

GROUPE IGS

BIENVENUE DANS LE MONDE DES POSSIBLES

45 ans d'innovation pédagogique

74 000 alumni dont 19 000 dans la fonction RH

6 campus : Paris, Lyon, Toulouse, Dublin, Shanghai et Casablanca

92% des entreprises sont prêtes à recruter à nouveau un apprenant du Groupe IGS
Enquête 2019

15 000 personnes formées par an dont 8 100 alternants et apprentis

+ de 200 programmes de bac à bac+8

+ de 100 universités partenaires en France et à l'étranger

INVENTONS UN NOUVEAU MODÈLE ÉDUCATIF

Nous sommes convaincus que notre rôle d'École au-delà de former à un métier, est d'imaginer et de mettre en œuvre une pédagogie de l'accompagnement et de l'encouragement ancrée sur les compétences humaines.

Nous sommes ainsi fiers d'être les membres fondateurs de **HEP EDUCATION**, une alliance déjà composée 35 Écoles et Centres de Formation, qui participe à l'élaboration de l'École de demain.

Nous croyons en un modèle éducatif articulé autour de trois valeurs universelles – Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme, pour que chaque individu puisse s'engager en pleine conscience et agir avec conviction pour apporter une contribution positive à la société.

HEP EDUCATION c'est une vision et c'est aussi un programme d'actions concrètes :

Une pédagogie ancrée sur les compétences humaines à même de faire la différence dans la société du 21e siècle

Une démarche d'innovation ouverte

HEP EDUCATION est la première alliance indépendante qui rassemble 25 000 apprenants sur plus de 25 campus en France et 8 à l'international. HEP EDUCATION couvre 13 filières de compétences et d'expertises métiers.

www.groupe-igs.fr

Depuis plus de 40 ans, le CFA IGS vous offre des formations certifiées par l'état, alliant académisme et professionnalisme notamment grâce à une pédagogie différenciée qui répond aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.

En intégrant la filière BANQUE-ASSURANCE-CONSEIL en alternance au sein du CFA IGS, vous faites le choix d'évoluer dans un cadre pédagogique structurant et stimulant.

Le taux élevé d'encadrement des apprentis, le rythme d'alternance en cohérence avec la tenue de postes à responsabilités, les méthodes pédagogiques innovantes feront de vous les acteurs de votre développement professionnel et personnel.

Vous bénéficierez également du savoir-faire et de l'envergure du Groupe IGS qui permet à chacun de ses apprenants de tirer parti de son réseau de 9 000 entreprises partenaires, d'un environnement moderne et dynamique, d'un réseau actif de 70 000 anciens et d'un service dédié à la gestion de votre future carrière.

Enfin, vous évoluerez au sein d'un campus citoyen où Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme prennent tout leur sens au travers des modules de formation, des événements et des projets humanitaires.

Parce qu'il n'y a rien de plus précieux que son capital humain, le CFA IGS le place au coeur de sa démarche pédagogique.

FAROUDJA BOUCHENTOUF
Directrice d'activité

4 NOS ENGAGEMENTS
6 UN CAMPUS ENGAGÉ DYNAMIQUE ET CITOYEN
8 S'OUVRIR A L'INTERNATIONAL
10 DEVENEZ LES EXPERTS D'UN SECTEUR EN MOUVEMENT !
11-19 FORMATIONS
20 MODALITÉS D'INSCRIPTION
21 MEMBRE DE HEP ÉDUCATION

LE PÔLE ALTERNANCE DU GROUPE IGS

Il regroupe le CFA IGS, le CFA CODIS et le CIEFA.
Il répond aux exigences des entreprises et à votre demande, avec plus de 30 formations de niveau Bac à Bac+5 en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Les formations proposées permettent de vous former aux métiers de 7 filières :

- Commerce-Marketing-Distribution-Services
- Banque-Assurance-Conseil
- Ressources Humaines
- Management-Gestion-Finance
- Communication-Marketing
- Immobilier
- Informatique

Le réseau de 9000 entreprises partenaires du Groupe IGS permet l'intégration, chaque année, de plus de 7 000 alternants. Et la pédagogie innovante et la professionnalisation de nos parcours facilitent l'insertion dans l'emploi et garantissent une évolution réussie dans l'entreprise !

NOS ENGAGEMENTS

UN ACCOMPAGNEMENT EFFICACE DANS VOTRE RECHERCHE D'ENTREPRISE

- **Une personne dédiée à votre placement en entreprise** vous conseille et vous oriente dans la rédaction de votre CV et la préparation de vos entretiens.
- **Profitez des opportunités des entreprises partenaires** du Groupe IGS pour trouver votre alternance.

9 000
ENTREPRISES PARTENAIRES

AXA · LA BANQUE POSTALE · BNP PARIBAS · BRED BANQUE POPULAIRE · CAISSE D'EPARGNE · CIC · CA · Crédit du Nord · LCL · LA MUTUELLE générale · NATIXIS · SOCIETE GENERALE

Au cœur d'une réussite partagée, la relation liant l'entreprise, l'alternant et le Pôle Alternance du Groupe IGS Paris constitue l'un de nos atouts majeurs. Le fondement de notre approche repose sur la garantie de l'adéquation entre les cursus, les compétences de nos apprenants et les besoins de l'entreprise. Un processus de sélection exigeant, un projet pédagogique cohérent et un accompagnement efficace favorisent la proximité et la confiance renouvelée de nos entreprises partenaires.

Chaque année, elles sont de plus en plus nombreuses à nous rejoindre pour relever le défi de la formation et du développement du potentiel de nos alternants.

DAVID VANKERSSCHAEVER
Directeur commercial Groupe IGS
dvankersschaever@groupe-igs.fr

UN DISPOSITIF COMPLET D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ… …POUR GARANTIR LA SÉCURITÉ DE VOTRE PARCOURS.

Quel que soit votre parcours, **un responsable de formation dédié vous accompagne.**

Proximité, visites en entreprise, entretien de progrès, régulations en groupe, réunions de maîtres d'apprentissage : le responsable de formation assure la coordination avec l'équipe pédagogique ainsi que le suivi auprès de votre entreprise d'accueil.

« FAIRE DE VOUS LES MANAGERS ET CITOYENS DE DEMAIN, RESPECTUEUX DES AUTRES ET DE VOTRE ENVIRONNEMENT »

UNE FORMATION QUI SE DISTINGUE PAR SON ÉQUILIBRE ENTRE ACADÉMISME ET PROFESSIONNALISME

Faire le choix de l'alternance au CFA IGS c'est se donner les moyens de réussir son insertion professionnelle tout en consolidant des acquis académiques. Notre volonté consiste aussi à faire de vous des professionnels engagés et reconnus. Pour ce faire nous prônons **une pédagogie différenciée qui répond aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.**

• Travailler en mode projet pour développer le sens des responsabilités et l'esprit d'initiative

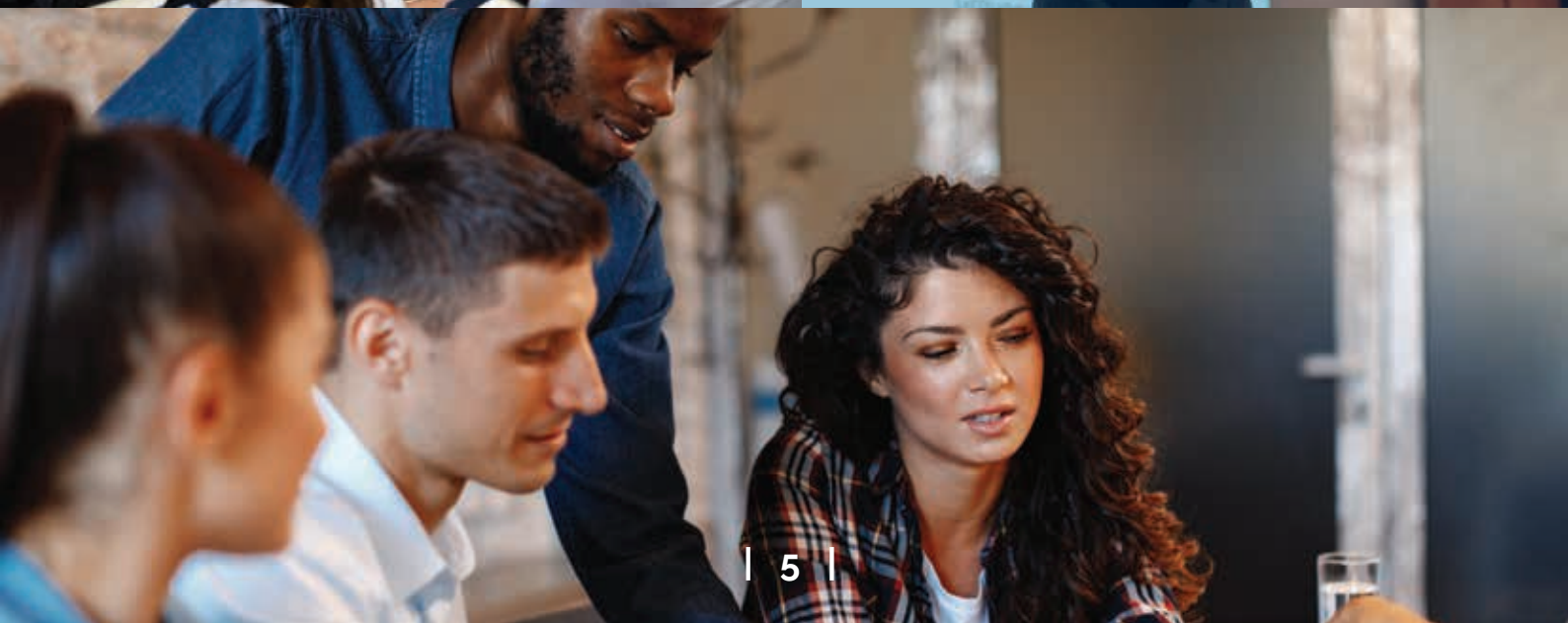
Création par les apprentis d'une entreprise fictive ou réelle, montage d'un projet solidaire, organisation de conférences, pour partager ses compétences, apprendre à collaborer et développer le goût du challenge.

• Créer une interactivité avec le monde professionnel

70% du temps passé en entreprise, des contenus de programmes professionnels, des interventions d'experts, des conférences orchestrées par les alternants, pour garantir l'adéquation avec l'actualité des métiers.

• La digitalisation au coeur de l'apprentissage pour une pédagogie innovante

25 modules digitalisés, des études de cas concrets, du travail collaboratif, du partage d'expérience, des classes inversées, pour une pédagogie participative.



UN CAMPUS DYNAMIQUE ET CITOYEN

SE PROFESSIONNALISER

EN CONTRIBUANT À DES ÉVÉNEMENTS PÉDAGOGIQUES ET PROFESSIONNELS IMPLIQUANTS

LES ATELIERS BOOST YOURSELF BY CFA IGS : POUR APPRENDRE ET ENTREPRENDRE DIFFÉREMMENT

Un dispositif composé de modules et d'activités inédits et innovants intégré dans l'ensemble de nos programmes. Véritables ateliers de co-créativité, les ateliers Boost Yourself du CFA se déclinent en plusieurs thématiques sur lesquelles les étudiants imaginent, inventent, conçoivent et produisent en réponse à une problématique. Les créations aboutissent à la réalisation de productions concrètes, enrichies et évaluées par des professionnels.

L'objectif : **développer des compétences professionnelles grâce à une pédagogie différenciante et innovante**

BUSINESS GAME

Un Business Game permet de **développer des compétences professionnelles** liées au programme de formation. Au CFA IGS vous aurez l'opportunité de participer à des business Game inter-filières qui permettent de développer des compétences transverses et complémentaires grâce à des synergies entre les équipiers.

L'objectif pédagogique de ce jeu d'entreprise est l'immersion virtuelle des alternants dans un environnement concurrentiel ; **un vrai challenge qui permet de révéler tous les talents !**

ENTREPRENEURIAT

Les **Trophées de l'Entrepreneur Responsable** soutient le talent des créateurs d'entreprises socialement engagés et responsables. Il vise à récompenser les entrepreneurs de demain, engagés, qui valoriseront l'éco-citoyenneté dans leur « business model » à travers des responsabilités tournées vers l'éthique, le social et l'environnement. Créé par le CFA IGS et l'ESAM, il est ouvert à tout porteur de projet et forge l'esprit entrepreneurial chez nos alternants.

THE WHY NOT FACTORY by ESAM

En 2017, l'ESAM et le CFA IGS ont créé **The Why Not Factory, l'Incubateur du Groupe IGS.** Une pépinière pour lancer votre projet, un incubateur pour le voir grandir, The Why Not Factory offre un espace, une communauté, un accompagnement pour tous les porteurs de projets.

Pour en savoir plus www.trophee-rse-groupeigs.fr / www.thewhynotfactory.fr

LA MISSION HANDICAP DU GROUPE IGS

La mission HAND'IGS est née en 2008 dans le but de formaliser nos actions dédiées à l'intégration des étudiants handicapés dans nos formations en alternance. Lutter contre toute discrimination dont celle du handicap, est au coeur des valeurs de la mission HAND'IGS que ce soit en entreprise ou au quotidien. Une occasion unique de se rappeler que la question du handicap est celle de la responsabilité sociale des entreprises et des organismes de formation.
Le Groupe IGS fort de ses valeurs sociales, accompagne les entreprises et les jeunes en situation de handicap, en privilégiant la rencontre, la sensibilisation et surtout l'alternance qui leur permet de monter en qualification et en compétences. Une approche du handicap qui répond aux enjeux du marché de l'emploi.

Hand'IGS
LA MISSION HANDICAP
DU GROUPE IGS

S'ÉPANOUIR

EN PARTICIPANT À DE NOMBREUX ÉVÉNEMENTS SPORTIFS, CULTURELS ET ASSOCIATIFS

LE BUREAU DES ASSOCIATIONS

Le Bureau Des Associations (BDA) est l'association qui représente tous les étudiants et alternants du Groupe IGS. Projets associatifs, sportifs, culturels, humanitaires, pédagogiques et ludiques…

Un bureau des sports, des clubs: Green, théâtre… Le BDA est le noyau, l'élément central de la vie associative du Groupe IGS. Il est avant tout un **lieu d'accueil, d'action et d'entraide.** Il est composé d'une équipe soudée d'une vingtaine d'étudiants, élus pour représenter les étudiants du Groupe IGS, leur forger des souvenirs inoubliables et les accompagner vers le monde professionnel

DES RENDEZ-VOUS ARTISTIQUES

Chaque année, le Groupe IGS organise la semaine des arts, porté par la conviction que l'expression artistique et culturelle contribue à former des professionnels épanouis et ouverts sur le monde.

L'objectif de cette semaine est qu'elle soit faite pour les étudiants et par les étudiants. Il s'agit de **valoriser les talents de chacun, de se mettre au service de la passion et de créer le contexte pour libérer toute forme de créativité.**

- Des ateliers pédagogiques pour une initiation à l'art urbain URB'ART
- Des concerts et pièces de théâtre
- Un concours avec remise de prix

S'ENGAGER

EN S'INVESTISSANT DANS DES PROJETS CULTURELS, SOLIDARES, ÉCO-RESPONSABLES…

LES PROJETS SOLIDAIRES AU CŒUR DES PROGRAMMES

Parce que les étudiants s'engagent et souhaitent s'impliquer dans un monde qu'ils veulent solidaire, juste et humain, le CFA IGS a mis en place un module de conception et ingénierie de projet solidaire.

Grâce aux partenariats avec des associations les étudiants sont amenés à mettre en place des événements (concerts, compétitions sportives, ateliers artistiques et culturels) afin de collecter des fonds.

La mission solidaire vise à développer chez le futur manager des compétences personnelles et professionnelles en lui faisant vivre une expérience humaine unique.

MAKE YOUR CAMPUS GREEN

Depuis la rentrée 2018, le pôle alternance, avec la contribution des apprenants, met en place de nombreuses actions éco-responsables sur le campus tels que l'implantation de bornes de tri sélectif, l'affichage de pancartes de sensibilisation aux bons gestes, la création d'un potager dans les jardins du campus ou le parrainage de ruches. Inscrit dans une logique d'amélioration continue, dans une volonté d'impliquer toujours plus les alternants, et soutenu localement par la mairie du X^{ème}, le campus déploie de nouvelles actions chaque année.

S'OUVRIR À L'INTERNATIONAL

DES VOYAGES PÉDAGOGIQUES ET CULTURELS

Le CFA IGS propose de concilier alternance et international, des voyages adaptés aux différents cursus sont ainsi proposés aux apprentis.

Ils poursuivent différents objectifs : culture, échanges, pratique de la langue et rencontres professionnelles.

DÉCOUVERTE : D'AUTRES FAÇONS DE VIVRE LA VILLE

- **New-York :** plateforme économique incontournable et haut lieu de la culture contemporaine.
- **Stockholm :** modèle de culture managériale responsable et d'engagement en faveur du développement durable.
- **Shanghai :** l'incroyable mégapole chinoise conjuguant tradition et modernité.
- **Montréal :** la plus francophone et inspirante des villes nord-américaines

VOYAGES SOLIDAIRES : À LA DÉCOUVERTE DES AUTRES... ET DE SOI

Parce que **la solidarité** et le partage sont des valeurs fondamentales pour le CFA IGS et parce que ce type de séjour permet de grandir et de s'enrichir différemment, le CFA IGS vous offre l'opportunité de partir à la rencontre d'autres cultures et de vous investir dans des projets venant en aides aux populations.

En 2020, découverte de l'Equateur pour 40 jeunes !

IMMERSION ET E-LEARNING POUR UN APPRENTISSAGE EFFICACE DE L'ANGLAIS

DES SÉMINAIRES D'ANGLAIS INTENSIF

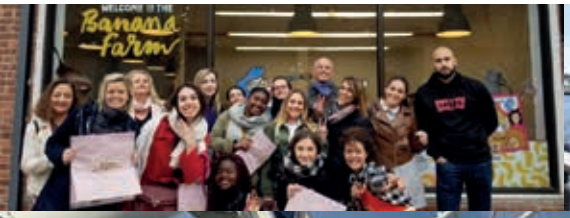
L'objectif de ces séminaires thématiques est de permettre à nos apprenants d'appréhender des modules «cœurs de métier» en anglais grâce à :

- **La participation active à des ateliers à effectifs réduits,** animés par des intervenants engagés, motivés et motivants pour l'acquisition de vocabulaire et réflexes linguistiques par la pratique intensive de l'oral,
- **La mise en place d'ateliers de théâtre** animés par des comédiens anglophones pour gagner en aisance, en confiance en soi et lever le barrage de la langue.

DES PLATEFORMES E-LEARNING

- **La plateforme E-Dutainment** dont le principe est l'apprentissage de l'anglais basé sur le cinéma, permet à nos apprenants d'avoir accès à différentes ressources écrites (E-books), audio et /ou vidéos (films de cinéma en VO, documentaires thématiques, Audio Books...). L'apprentissage se fait progressivement et sur un mode «gaming» avec des challenges à relever et des lots à gagner.
- **Nathan-TOEIC :** une solution efficace pour s'entraîner et optimiser son score ; cet outil vient compléter le dispositif d'internationalisation des parcours qui intégre les séminaires et les cours dispensés en anglais.

CETTE PÉDAGOGIE INNOVANTE, CONSIDÉRÉE COMME UN TREMPLIN VERS DE NOUVEAUX HORIZONS INTERNATIONAUX EST DÉFINITIVEMENT PLÉBISCITÉE PAR LES INTERVENANTS ET LES APPRENTIS.



DEVENEZ LES EXPERTS D'UN SECTEUR EN MOUVEMENT !

1 100 alternants suivis chaque année

3ÈME des Ecoles de Commerce sur l'alternance et les relations avec les entreprises*

*source Le Parisien 2019

VOTRE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

FAROUDJA BOUCHENTOUF
Directrice d'activités
fbouchentouf@groupe-igs.fr

AURORE BOROVINA
Responsable de formations
aborovina@groupe-igs.fr

FABIENNE GILLES
Responsable de Formations
fgilles@groupe-igs.fr

CHRISTIAN KITTERY
Responsable de formations
ckittery@groupe-igs.fr

HASSAN SERHIR
Responsable de formations
hserhir@groupe-igs.fr

HOCINE TOUBACHE
Responsable de formations
htoubache@groupe-igs.fr

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

PRISCA KONDE
Chargée des inscriptions
inscription_cfaigs@groupe-igs.fr
01 80 97 45 67

CAROLINE MATEUS
Assistante promotion commerciale
cmateus@groupe-igs.fr
01 80 97 46 45

L'ICD, l'école de commerce et marketing du Groupe IGS,

Œuvre depuis de nombreuses années dans l'enseignement supérieur et fait évoluer ses cursus pour offrir une expérience pédagogique unique à ses étudiants.

BTS – BACHELOR GRADE DE MASTER

Toutes les formations dispensées au sein du CFA IGS sont inscrites au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP). Ce Répertoire est une base de données des certifications à finalité professionnelle (Titres, Diplômes, CQP) reconnues par l'Etat et les Partenaires sociaux, classées par domaine d'activité et/ou par niveau. Il est consultable sur le site internet de la Commission Nationale de la Certification Professionnelle :
www.cncp.gouv.fr

BTS ASSURANCE

NIVEAU D'ACCÈS :
Bac Général, Professionnel ou Technologique validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 2

RYTHME D'ALTERNANCE :
1 semaine au CFA et 1 semaine en entreprise

70%
DE RÉUSSITE*

74%
POURSUITE D'ÉTUDES

*sur les 3 dernières années

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Anglais
- Bureautique et outils de gestion
- Communication Commerciale

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Culture professionnelle & suivi du client

- Fondamentaux de l'assurance : appréciation et tarification du risque, contenu de la gamme de produits et services de l'assureur
- Savoirs économiques : contexte économique de l'activité d'assurance et bancaire
- Management : chaîne de valeur dans l'assurance, organisation et stratégies des entreprises, contexte commercial et managérial de l'entreprise, positionnement de l'entreprise sur le marché et fondamentaux du marketing
- Savoirs juridiques : droit de la responsabilité, du contrat d'assurance, des successions et régimes matrimoniaux, fondamentaux de la législation du travail

Développement commercial et conduite d'entretien

- Fondamentaux de la communication : communication orale et écrite, gestion de conflit
- Conduite d'entretien : techniques de préparation et d'exploitation d'entretien professionnel, d'accueil et d'orientation, d'entretien commercial et d'accueil

Gestion des sinistres et des prestations

- Fondamentaux de l'assurance : indicateurs et techniques de mesure de la valeur client et du portefeuille, gamme de produits et services de l'assureur
- Assurance de biens et responsabilités : assurance auto, multirisques, protection juridique, multirisques professionnelle et commerces, multirisques immeubles, propriétaire non occupant, assurances construction
- Assurance de prévoyance : garantie des accidents de la vie et assurance individuelle, accident corporel, prévoyance, assurance scolaire et extrascolaire, garantie obsèques
- Épargne Assurantielle : assurance vie, épargne retraite, plan d'épargne en action
- Assurance santé : prestations accident et maladie de la sécurité sociale, assurance santé collective complémentaire
- Techniques bancaires : comptes et produits bancaire des particuliers, crédits
- Outils mathématiques et financiers : formules des intérêts, annuités constantes, valeur acquise et , valeur actuelle, tableau d'amortissement d'un emprunt. valeur acquise, actuelle, tableau d'amortissement

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Evaluer les risques
- Déterminer la formule d'assurance la mieux adaptée
- Emettre et rédiger des contrats d'assurance (Auto, MRH, Vie, Gav, Santé...)
- Gérer des contrats et des comptes clients
- Régler des sinistres
- Instruire des dossiers
- Accueillir, orienter et conseiller le client
- Développer le portefeuille clients
- Participer à l'élaboration d'une offre de produits / services

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- *Chargé(e) de clientèle*
- *Conseiller(e) en assurance/finance*
- *Agent général d'assurance*
- *Gestionnaire de contrats vie*
- *Télé-conseiller(e)*
- *Collaborateur(trice) de courtier*
- *Collaborateur(trice) d'agent général*

Renseignements et inscriptions :
01 80 97 47 01 - cfa-igs1@groupe-igs.fr

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

TITRE CERTIFIE RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING INSCRIT AU RNCP AU NIVEAU 6 (ANCIEN NIVEAU II) - CODE 31923, CODE NSF 310 - 313, PAR ARRETE DU 11/12/2018, PUBLIE AU J.O DU 18/12/2018, CODE CPF 304608

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+2 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 3

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

89%
DE RÉUSSITE

60%
D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMMERCE ET MARKETING
- Management commercial
- Introduction au E-Business
- Négociation commerciale
- Communication / marketing
- Création publicitaire

PILOTAGE D'ENTREPRISE
- Analyse sectorielle
- Stratégie de distribution
- Fondamentaux du management
- Satisfaction et fidélisation clients

DROIT ET GESTION
- Droit du travail
- Droit commercial
- Gestion commerciale opérationnelle
- Gestion financière

CULTURE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
- Coaching postures managériales
- Ecrits professionnels + Voltaire
- Intelligence économique et transformation numérique

INTERNATIONAL
- Anglais LV1
- LV2 Anglais Renforcé ou Espagnol

PROJETS
- Projet de Développement Commercial ou Marketing
- Cas de synthèse

MISSIONS EN ENTREPRISE
- **Commercialisation :** prospection, vente, négociation, gestion et suivi de portefeuille, pilotage d'activité
- **Marketing opérationnel :** actions de marketing direct, création d'outils d'aide à la vente
- **Communication :** conception et réalisation d'outils de promotions des ventes

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Attaché commercial
- Responsable des ventes
- Assistant marketing
- Assistant de communication

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

SPÉCIALITÉ BANQUE

TITRE CERTIFIE RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING INSCRIT AU RNCP AU NIVEAU 6 (ANCIEN NIVEAU II) - CODE 31923, CODE NSF 310 - 313, PAR ARRETE DU 11/12/2018, PUBLIE AU J.O DU 18/12/2018, CODE CPF 304608

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+2 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 3

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

95% DE RÉUSSITE

60% D'INSERTION

CODE NSF 313

HABILITATION CAPACITE PROFESSIONNELLE ASSURANCE DE NIV.1

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

CERTIFICAT VOLTAIRE

CERTIFICATION **AMF**
en partenariat avec Bärchen

PROGRAMME DE LA FORMATION

MARKETING ET RELATION CLIENT
- Études et Recherches Marketing
- Management de la Relation Client
- Technique de Vente et Négociation
- Satisfaction et Fidélisation Client
- Plan d'Action Marketing et Commercial
- Stratégie Omnicanal
- Marketing Digital

PRATIQUES PROFESSIONNELLES EN BANQUE ET ASSURANCE
- Produits Banque et Assurance
- Techniques d'Assurances
- Approche Patrimoniale du Client
- Politique d'Innovation Produits et Services Bancaires
- Gestion du Risque Client

MANAGEMENT ET ANIMATION D'EQUIPES
- Management d'équipes – GRH
- Management de Projet
- Budgets et tableaux de bord commerciaux
- Cadre Juridique des Opérations Commerciales
- Gestion Commerciale Opérationnelle
- Intelligence économique et Stratégie d'entreprise

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET OUTILS PROFESSIONNELS
- Analyse des données avec Excel
- Communication Professionnelle
- LV1 et LV2
- Cas de Synthèse

MISSIONS EN ENTREPRISE
- Gestion de la relation entre la banque, la compagnie d'assurance ou le cabinet indépendant référent et ses clients
- Promotion de l'offre du secteur représenté (crédits, épargne, assurances) en répondant aux attentes des particuliers accompagnés dans la gestion de leurs besoins
- Développement du portefeuille clientèle confié.

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Conseiller de clientèle de particuliers

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

BACHELOR CONSEILLER-ÈRE CLIENTÈLE EN ASSURANCES

TITRE CERTIFIE RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING INSCRIT AU RNCP AU NIVEAU 6 (ANCIEN NIVEAU II) - CODE 31923, CODE NSF 310 - 313, PAR ARRETE DU 11/12/2018, PUBLIE AU J.O DU 18/12/2018, CODE CPF 304608

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+2 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 3

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

78% DE RÉUSSITE

60% D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENVIRONNEMENT ASSURANTIEL
- Découverte et veille informationnelle de l'environnement de l'assurance
- Politique d'innovation appliquée au secteur de l'assurance
- Economie du risque et de l'assurance / Approche actuarielle
- Intelligence économique et Stratégie d'entreprise

COMMERCIALISATION DES PRODUITS D'ASSURANCE ET FIDÉLISATION DE LA RELATION CLIENT
- Fondamentaux de la gestion de sinistres IARD
- Assurances IARD - Biens et personnes
- Assurance VIE - Epargne
- Bilan patrimonial
- Les offres assurances dédiées au marché des professionnels
- Prospection téléphonique et physique (Stratégie omnicanale)
- Négociation commerciale B to C et B to B
- Management de la Relation Client
- Satisfaction et fidélisation clients
- Marketing de l'assurance (Plan d'action marketing et commercial)
- Solutions assurantielles adaptées aux statuts et à la fiscalité du professionnel

PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ
- Cadre juridique des opérations commerciales (Obligation d'information et de conseil de l'assureur)
- Gestion financière
- Budget et tableaux de bord commerciaux
- Analyse des données avec Excel
- Management d'équipes commerciales

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL
- Ethique professionnelle de l'assureur
- Coaching et postures / prise de parole
- Écrits professionnels et Voltaire
- Projets de développement commercial et marketing
- Cas de synthèse
- Anglais de l'assurance

CODE NSF 313

HABILITATION CAPACITÉ PROFESSIONNELLE ASSURANCE DE NIV.1

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

CERTIFICAT VOLTAIRE

CERTIFICATION **AMF**
en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE
- Informer et conseiller des particuliers et des entreprises en matière d'assurance de biens et de personnes (incendie, accidents, retraite, prévoyance, ...)
- Analyser les risques d'un client et déterminer son besoin d'assurance
- Conseiller et vendre des prestations adaptées aux besoins des clients
- Développer le portefeuille clients clients (prospection)
- Déployer les procédures d'indemnisation des assurés, victimes
- Veiller au suivi et au maintien de la satisfaction du client

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Conseiller / Conseillère clientèle en assurances
- Conseiller / Conseillère mutualiste
- Conseiller / Conseillère prévoyance santé
- Téléconseiller / Téléconseillère en assurances
- Agent général

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

RELATION CLIENTS EN BANQUE

DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5ÈME ANNÉE : RELATION CLIENTS EN BANQUE. DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU 02/07/2018, PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V , CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

92% DE RÉUSSITE

80% D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

Parcours Conseiller de Clientèle professionnelle/ Directeur d'Agence

ENVIRONNEMENT BANCAIRE
- Fondamentaux bancaires
- Veille informationnelle et enjeux du numérique
- Produits d'assurance vie
- Financement de l'entreprise
- Business models de la banque de détails et de l'assurance
- Soutenance de dossiers de crédits
- Analyse du risque de crédit
- Instruments financiers

COMMERCIAL ET MARKETING
- Marketing bancaire
- Stratégies commerciales
- Stratégie de négociation
- Marketing des services et stratégie numérique
- Big Data

PILOTAGE D'ACTIVITÉ
- Management d'équipes commerciales
- Pilotage de la performance et des tableaux de bord
- Management du risque et gestion de la conformité
- Projet de création d'entreprise
- Management d'agence

GESTION ET ENVIRONNEMENT JURIDIQUE
- Droit des entreprises en difficulté
- Fiscalité et pratiques commerciales
- Approche juridique et fiscale du client et bilan patrimonial
- Diagnostic et évaluation financière
- Cash management

SOFT SKILLS DEVELOPMENT PROGRAM
- Développer son leadership
- Développer son sens de la responsabilité
- Améliorer sa communication professionnelle
- Gérer son temps et ses priorités

LANGUES ET CULTURE
- Séminaires d'anglais intensif
- LV2
- Geopolitics

PROJETS
- Business Game
- Grand oral/ Mémoire

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

TOEIC

CERTIFICATION **AMF**

en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE
- Accueillir, conseiller et prospecter en vue de vendre des produits bancaires et financiers
- Effectuer des opérations de placement
- Gérer les risques et veiller à la rentabilité des comptes
- Instruire des dossiers de crédits
- Encadrer et animer une équipe

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Responsable d'agence
- Conseiller de clientèle professionnelle

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

RELATION CLIENTS EN BANQUE

DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5ÈME ANNÉE : RELATION CLIENTS EN BANQUE. DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU 02/07/2018, PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V , CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

90% DE RÉUSSITE

83% D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION
Parcours Conseiller en Gestion de Patrimoine

ENVIRONNEMENT FISCAL ET JURIDIQUE
- Fiscalité du particulier
- Droit bancaire
- Approche juridique et fiscale
- Droit des sociétés
- Financement de l'entreprise

ENVIRONNEMENT BANCAIRE ET FINANCIER
- Management du risque et gestion de la conformité
- Fondamentaux du particulier
- Le conseiller patrimonial et la gestion de la relation client
- Produits structures et épargne financière
- L'assurance vie
- Le particulier et la retraite : l'épargne retraite
- L'épargne collective et salariale
- Le particulier et la protection de sa famille : les assurances de personnes
- Le particulier et la protection de son patrimoine : les assurances de biens
- Le particulier et la défiscalisation immobilière
- Marché de l'art et valeurs refuges

PILOTAGE D'ACTIVITÉ
- Analyse financière
- Management d'équipes

ANALYSE D'UN CRÉDIT PATRIMONIAL
- Cas de synthèse
- Présentation d'un dossier de crédit à l'oral

COMMERCIAL ET MARKETING
- Marketing stratégique
- Marketing des services /marketing bancaire/stratégie de fidélisation
- Stratégie cross canal/omnical et transformation digitale
- Stratégies de négociation – clientèle patrimoniale

SOFT SKILLS DEVELOPMENT PROGRAM
- Améliorer sa communication professionnelle
- Améliorer sa capacité à travailler en équipe
- Gérer son temps et ses priorités

LANGUES ET CULTURE
- LV1 anglais

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

TOEIC

CERTIFICATION **AMF**

en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE
- Réaliser le bilan patrimonial des particuliers et des professionnels
- Elaborer une stratégie patrimoniale globale
- Concilier les objectifs de l'entreprise et les attentes clients
- Mettre en place, coordonner et contrôler des processus, outils et moyens de fidélisation client

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Conseiller en gestion de patrimoine

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

RELATION CLIENTS EN BANQUE

DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5ÈME ANNÉE : RELATION CLIENTS EN BANQUE. DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU 02/07/2018, PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V , CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

90% DE RÉUSSITE

83% D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION
Parcours Conseiller de Clientèle Premium

ENVIRONNEMENT BANCAIRE ET FINANCIER
- Environnement bancaire - Management du risque et gestion de la conformité
- Fondamentaux bancaires – Marché du particulier
- Le conseiller premium et la gestion de la relation client
- Marché financier et épargne financière
- L'assurance vie
- Les assurances de personnes et de biens
- L'épargne retraite
- L'épargne collective et salariale
- La défiscalisation immobilière
- Enjeux et tendances du marché des professionnels

ENVIRONNEMENT FISCAL ET JURIDIQUE
- Fiscalité du particulier - Niv 1 (IFI – IR)
- Droit bancaire
- Droit patrimonial
- Fiscalité du particulier - Niv 2 :
  - Revenus fonciers :LMNP, LMP, SCIR, SCIS....
  - Revenus de valeurs mobilières de placement
  - Revenus de placement à taux fixe
  - Fiscalité du patrimoine du dirigeant et approche retraite
- Droit des sociétés
- Rachat d'entreprise

LANGUES & CULTURE
- Séminaire d'anglais
- LV2
- Géopolitique

COMMERCE ET MARKETING
- Marketing des services /marketing bancaire/stratégie de fidélisation
- Stratégie cross canal/omnical et transformation digitale
- Marketing stratégique
- Big Data appliquée au secteur bancaire
- Mises en situation professionnelle

PILOTAGE DE L'ACTIVITE COMMERCIALE
- Analyse Financière
- Pilotage de l'activité et tableaux de bord
- Management d'équipes
- Management du changement
- Business Game (Cesim Bank)

SOFT SKILLS
- Gérer son temps et ses priorités
- Améliorer sa capacité à travailler en équipe
- Améliorer sa communication professionnelle
- Rhétorique et persuasion
- Développer son sens de la responsabilité et de l'éthique
- Développer son leadership
- Construire son CV

PROJET
- Grand Oral
- Mémoire de recherche appliquée

EN PARTENARIAT EXCLUSIF AVEC

SOCIETE GENERALE

Crédit du Nord

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

ETS TOEIC

CERTIFICAT VOLTAIRE

CERTIFICATION **AMF**

en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE
- Gérer une clientèle avec des problématiques patrimoniales
- Accompagner et conseiller les clients en leur proposant des produits et placements adaptés
- Promouvoir les outils et services digitaux
- Analyser la situation financière des clients et les risques liés aux opérations
- Travailler en synergie avec des Conseiller(e)s spécialisé(e)s pour répondre aux demandes spécifiques et avec les autres services (Centre de Relation Client, Banque Privée, Centre de Service, etc.)
- Participer au développement commercial de l'agence

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Conseiller Clientèle Premium

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

RELATION CLIENT EN BANQUE

DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5ÈME ANNÉE : RELATION CLIENT EN BANQUE DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU 02/07/2018, PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V , CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

92% DE RÉUSSITE

81% D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION
Parcours Conseiller Entreprises

ECOSYSTÈME BANCAIRE
- Environnement bancassurance
- Réglementations, gestion du risque et de la conformité
- Fondamentaux bancaires - marché des particuliers
- Fondamentaux de l'analyse financière
- Découverte du marché des professionnels - produits et financements
- Les marchés financiers
- Marketing digital - Culture et technologies
- Fondamentaux du marketing bancaire et son évolution digitale
- Business models de la bancassurance
- BIG Data
- Enjeux de la digitalisation des banques

INTENSIFICATION DE LA RELATION ET CONQUÊTE
- Découverte de son environnement de travail
- Posture commerciale
- Veille informationnelle
- Gestion de portefeuille clients
- Négociation commerciale
- Diagnostic financier approfondi au service de l'entretien client
- Enjeux de la négociation avec les interlocuteurs experts de l 'entreprise
- Stratégie d'argumentation et posture du CAE face aux comités de crédits
- Simulation d'un comité de crédits
- Approche patrimoniale du dirigeant
- Développer son réseau de prescripteurs

MIX MARKETING ENTREPRISE
- Culture bancaire dédiée au marché des entreprises
- Financement marché des entreprises
- Cash management et préconisations de placements
- Ingénierie fiscale et juridique (Fusions-Acquisitions, OBO/LBO, join- venture, SCI/SCM…)
- Financements complexes (lease-back, dette mezzanine, defeasance…)
- Business Game

ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE
- Analyse sectorielle
- Les sources du financement interne et leurs effets de leviers
- Scoring financier et suivi du risque Entreprise
- Valorisation d'entreprise (Good Will, DCF (discount Cash Flow…)

MANAGEMENT, DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET COLLECTIF
- Excel avancé
- Voltaire
- Communication interpersonnelle
- Finance et éthique / RSE
- Management d'équipe
- Mémoire de recherche

DROIT
- Droit des crédits
- Droit des entreprises en difficultés
- Droit des sociétés
- Droit fiscal des entreprises

INTERNATIONAL
- Séminaires d'anglais intensif
- LV 2
- Geopolitique
- Financements et couvertures en devises
- Développement à l'international

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

ETS TOEIC

CERTIFICATION **AMF**

en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE
- Gestion et développement d'un portefeuille clients
- Analyser les risques financiers
- Promouvoir les offres et produits financiers

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Conseiller Entreprises

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

RELATION CLIENT EN BANQUE - 1 an

DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5ÈME ANNÉE : RELATION CLIENT EN BANQUE DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU 02/07/2018, PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V , CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+4 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

92% DE RÉUSSITE

81% D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION
Parcours Conseiller Entreprises

ECOSYSTÈME BANCAIRE
- Fondamentaux du marketing bancaire et son évolution digitale
- Business models de la bancassurance
- BIG Data
- Enjeux de la digitalisation des banques

INTENSIFICATION DE LA RELATION ET CONQUÊTE
- Diagnostic financier approfondi au service de l'entretien client
- Enjeux de la négociation avec les interlocuteurs experts de l 'entreprise
- Stratégie d'argumentation et posture du CAE face aux comités de crédits
- Simulation d'un comité de crédits
- Approche patrimoniale du dirigeant
- Développer son réseau de prescripteurs

MIX MARKETING ENTREPRISE
- Cash management et préconisations de placements
- Ingénerie fiscale et juridique (Fusions-
- Acquisitions, OBO/LBO, join- venture, SCI/SCM…)
- Financements complexes (lease-back, dette mezzanine, defeasance…)
- Business Game

ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE
- Valorisation d'entreprise (Good Will, DCF (discount Cash Flow…)

DROIT
- Droit des sociétés
- Droit fiscal des entreprises

MANAGEMENT, DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET COLLECTIF
- Communication interpersonnelle Finance et éthique / RSE
- Management d'équipe Mémoire de recherche

INTERNATIONAL
- Séminaires d'anglais intensif
- LV2
- Financements et couvertures en devises
- Développement à l'international

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

ETS TOEIC

CERTIFICATION **AMF**

en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE
- Gestion et développement d'un portefeuille clients
- Analyser les risques financiers
- Promouvoir les offres et produits financiers

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Conseiller Entreprises

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

MANAGEMENT DE L'EXPERIENCE CLIENT

DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5ÈME ANNÉE : RELATION CLIENTS EN BANQUE. DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU 02/07/2018, PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V , CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

92% DE RÉUSSITE

81% D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENVIRONNEMENT MARKETING
- Droit du Marketing
- Marketing stratégique
- Digital marketing et communication
- Brand Management
- Comportement du consommateur online et offline
- BIG DATA

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE
- Rethinking Business Models
- Management d'équipes commerciales
- Pilotage de la performance et des tableaux de bords
- Managing sustainable innovation

MANAGEMENT
- Management et ingénierie de projet
- Conduite du changement
- Management Interculturel

PROJETS
- Grand Oral
- Rencontres métiers, conférence dirigeants
- Mémoire de recherche appliqué
- MRA : Chiffrage préconisations

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT
- International Trade
- Médias sociaux et Stratégie d'influence
- Multicanal, Cross canal, Omni canal
- Proposal Management
- Business Game inter écoles et Business Game BOSS
- Digital et Relation Clients

SOFT SKILLS DEVELOPMENT PROGRAM
- Développer son leadership
- Développer son sens des responsabilités et de l'éthique
- Prise de parole en public
- Réussir son entretien de recrutement (CV)

LANGUES ET CULTURE
- Business English LV1 et TOEIC
- LV2 - Anglais renforcé / Espagnol / Chinois
- Geopolitics
- Préparation intensive au TOEIC (condition d'obtention du diplôme : score de 780)

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

TOEIC

MISSIONS EN ENTREPRISE
- Construire et suivre des opérations de marketing opérationnel
- Gérer un portefeuille de client BtoB Développer et animer un réseau d'enseignes et de revendeurs
- Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise
- Encadrer et animer une équipe

DÉBOUCHÉS MÉTIER
- Chef de secteur
- Responsable Grands Comptes
- Directeur de point de vente
- Chef de produit
- Responsable Marketing

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

MARKETING INNOVATION ET DIGITAL

DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5ÈME ANNÉE : RELATION CLIENTS EN BANQUE. DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU 02/07/2018, PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V , CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

92% DE RÉUSSITE

81% D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

MARKETING
- Marketing stratégique
- Digital marketing et communication
- Brand Management
- Comportement du consommateur online et offline
- BIG DATA

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT
- Digital et relation clients
- Management d'équipes commerciales
- International trade
- Multicanal, Cross canal, Omni canal

PILOTAGE D'ACTIVITÉ
- Pilotage de la performance
- Rethinking Business models
- Managing sustainable Innovation

MANAGEMENT
- Conception et ingénierie de projet
- Conduite du changement
- Management International et culturel

E-BUSINESS ET MARKETING DIGITAL
- Conception et design web
- Politique de référencement
- Cross Canal et marketing mobile
- Social marketing
- Stratégie publicitaire digitale
- Prospective Smart data (synomia)
- Merchandising on-line et offline

SOFT SKILLS
- Développer son leadership
- Améliorer sa communication
- Gérer son temps et ses priorités

LANGUES ET CULTURE
- Séminaires d'anglais intensif
- LV2
- Geopolitics
- Ecrits professionnels (certification Voltaire)

PROJETS
- Grand Oral / Mémoire
- Rencontres métiers
- Business Game

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

ETS TOEIC

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Commercial et marketing
  Définir et mettre en œuvre une politique marketing et commerciale, développer et animer des réseaux commerciaux

- Management d'entreprise
  Exercer son activité en mode projet
  Manager une Business Unit et animer une équipe

- Expertise marketing digital
  Intégrer le digital dans la stratégie marketing de l'entreprise
  Piloter les projets de marketing digital et animer la relation client sur le web

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Community manager
- Chargé de mission E-business
- Chef de projet en communication web
- Gestionnaire sites vitrines et/ou marchands
- Responsable e-réputation

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : **www.cfa-igs.com**

LES 7 ATOUTS DE L'ALTERNANCE

1/ Une formation rythmée entre période d'apprentissage théorique au CFA IGS et période de mise en pratique dans votre entreprise d'accueil

2/ Une plus grande motivation pour les études en appliquant en entreprise les aspects théoriques et professionnels d'un diplôme d'Etat, ou d'un titre certifié

3/ Acquisition d'une réelle expérience professionnelle indispensable pour faciliter l'insertion professionnelle

4/ Une plus grande autonomie et des réflexes pour devenir un professionnel reconnu

5/ Accès à un statut de salarié : l'alternant est considéré comme salarié avec les avantages qui en découlent (rémunération, congés payés, avantages conventionnels, régime général de la Sécurité Sociale) et les devoirs de tous les salariés (rigueur, assiduité, professionnalisme)

6/ Une rémunération pour une poursuite d'études dans les meilleures conditions

7/ Une rémunération calculée en fonction de l'âge et de l'année de formation.

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire du niveau requis selon la formation choisie
- Réussir les étapes d'admission
- Signer un contrat d'alternance au plus tard 1 mois après la date de rentrée

MODALITÉS D'INSCRIPTION

BTS

Tests en ligne et entretiens à distance sur rendez-vous.

BACHELOR

- Etude de dossier et entretien de motivation
- Tests de culture professionnelle, de logique et QCM d'Anglais,

GRADE DE MASTER

- Étude du dossier
- Réflexion personnelle : questions de motivation et analyse d'un article de presse de votre choix.
- Entretien individuel : présentation en anglais et faire l'analyse en français d'une courte citation anglaise. Entretien de motivation en français.

Recrutement des Alternants : de février à septembre

Nous vous conseillons vivement de nous transmettre votre dossier de candidature et de passer les épreuves de sélection au plus vite pour profiter au mieux des offres de nos entreprises partenaires.

Rentrée des Alternants : octobre

Démarrage du contrat : entre septembre et novembre

Système d'évaluation : contrôle continu, partiels, mémoire de recherche appliquée ou rapport d'activités

À PROPOS DE VOTRE RÉMUNÉRATION

En contrat d'apprentissage : Elle varie selon votre âge et votre progression dans le ou les cycles de formations faisant l'objet de l'apprentissage. Elle est calculée en pourcentage du SMIC.

	1ÈRE ANNÉE	2ÈME ANNÉE	3ÈME ANNÉE
18-20 ANS	529,33 € Net (43% DU SMIC)	627,81 € Net (51% DU SMIC)	824,77 € Net (67% DU SMIC)
21-26 ANS	652,43 € Net (53% DU SMIC)	750,91 € Net (61% DU SMIC)	960,18 € Net (78% DU SMIC)
26 ANS et +	1231 € Net (100% DU SMIC)	1231 € Net (100% DU SMIC)	1231 € Net (100% DU SMIC)

En contrat de professionnalisation : La rémunération en contrat de professionnalisation varie selon le niveau de qualification et l'âge de l'alternant. Contrairement au contrat d'apprentissage, il n'y a aucune limite d'âge pour suivre sa formation en contrat de professionnalisation. Passé 26 ans, la rémunération équivaut à 100% du SMIC.

	INF BAC PRO	ÉGALE OU SUP BAC PRO
-21 ANS	677,05 € Net (55% DU SMIC)	800,15 € Net (65% DU SMIC)
21-25 ANS	861,7 € Net (70% DU SMIC)	984,8 € Net (80% DU SMIC)

LE FINANCEMENT DE VOTRE FORMATION

Le financement de votre formation est pris en charge par votre entreprise d'accueil et/ou par la branche professionnelle à laquelle votre entreprise est rattachée

LE GROUPE IGS CO-FONDATEUR DE

HEP EDUCATION

Le CFA IGS est membre de HEP Education depuis 2014

UNE PÉDAGOGIE BASÉE SUR LES COMPÉTENCES HUMAINES

Convaincus que les compétences humaines seront essentielles au monde de demain, les Écoles et Centres de Formation, membres de **HEP EDUCATION**, ont conçu un parcours d'apprentissage inédit.

Ce parcours démarre avec **HEP On Boarding** – un moment inédit et ludique d'intégration pour vivre les valeurs H.E.P. et découvrir ses « Super-Pouvoirs Humains ».

Cet apprentissage se poursuit tout au long des années d'études avec les modules **HEP Inside,** des modules pour apprendre et entreprendre autrement. L'ensemble des Écoles et Centres de Formation membres de **HEP EDUCATION** bénéficie d'un socle commun, représentant 20% de la pédagogie de chaque programme.

Ce socle commun vise à faire des apprenants, des femmes et des hommes alignés avec eux-mêmes, les autres et leur environnement, ayant la capacité de prendre leur avenir en main et d'apporter une contribution positive à la société de demain.

HEP EDUCATION propose ainsi un véritable parcours pédagogique basé sur les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme ainsi que le développement de compétences humaines fondamentales telles que la coopération, l'éthique, l'esprit critique, la créativité et le leadership… Un parcours capable de préparer nos apprenants aux mutations professionnelles, sociétales et environnementales actuelles et à venir.

UNE DÉMARCHE D'INNOVATION OUVERTE

En 2018, **HEP EDUCATION** a créé sa cellule d'innovation ouverte afin de définir, faire vivre et évaluer l'impact d'un modèle éducatif articulé autour des valeurs. Les travaux de cette cellule ont donné naissance à une première publication, le Livre Blanc « Apprendre demain - Manifeste exploratoire pour une éducation durable ».

Des partenariats sont également noués avec des acteurs majeurs de la société civile pour imaginer et expérimenter des projets éducatifs inédits. Humanisme numérique, respect du vivant et éco responsabilité, intelligence artificielle raisonnée, capacité individuelle et collective au changement… font ainsi partie des enseignements déployés actuellement dans les Écoles et Centres de Formation membres de **HEP EDUCATION.**

ENVOYER VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE ?

Par mail :
inscription-cfaigs@groupe-igs.fr

Par courrier :
Service Inscriptions - CFA IGS Formations Sup'
3 rue Pierre Dupont 75010 Paris

NOUS CONTACTER

01 80 97 45 67
inscription-cfaigs@groupe-igs.fr

LE CAMPUS EST IMPLANTÉ AU COEUR DE PARIS,
DANS LE 10ÈME ARRONDISSEMENT,
AU BORD DU CANAL ST MARTIN,
ENTRE LA GARE DU NORD ET GARE DE L'EST.

RETROUVEZ-NOUS SUR

@CAMPUSIGSALTERNANCE @CAMPUS_ALTERNANCE_GROUPE_IGS @CFA IGS

WWW.CFA-IGS.COM

Avec le soutien de la région îledeFrance

02/2020 - Direction Marketing et Communication Groupe IGS - Document non contractuel. L'organisme de formation se réserve le droit d'apporter tout tion qu'il jugera nécessaire. Impression sur du papier issu de forêt gérée durablement. Crédits Photos : ©Adobe Stock. Tous droits réservés