ECORIS

L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

#2025 - CAMPUS

BOURG-EN-BRESSE & MÂCON



NOVEMBRE 2024

ecoris.com

À propos d'Ecoris

Depuis plus de 40 ans, les écoles de Chambéry, Annecy, Annemasse, Lyon, Grenoble, Bourg-en-Bresse, Mâcon et le campus Ecoris Online délivrent à plus de 1500 étudiants par année, des diplômes de différents niveaux, **du BAC+2 au BAC+5 reconnus par l'État**.

Toutes les formations proposées de type **BTS, Bachelor, MBA sont réalisables en alternance** et en formule tremplin. Entreprendre ses études à ECORIS, c'est envisager son avenir de façon concrète, dans une école en lien direct avec les entreprises et les emplois d'aujourd'hui et de demain.

Chez Ecoris, l'étudiant est au cœur de la formation :

- La **pédagogie** est **centrée sur l'accompagnement individuel** et le **développement des compétences professionnelles** ;
- Les **titres** et **diplômes** préparés sont **reconnus par l'État** et inscrits au RNCP ;
- Ecoris est **membre de SCHOLIS Quality Business Schools**, réseau associatif d'écoles indépendantes.



Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



Mobilité internationale

Vous avez envie de vivre **une expérience unique de mobilité internationale**, avec des cours captivants, un hébergement de qualité, des visites d'entreprises passionnantes et des activités saisonnières ? Les campus Ecoris de Bourg-en-Bresse et Mâcon vous proposent durant votre cursus de BTS de passer **une semaine dans une grande ville européenne** ! Saisissez cette opportunité pour grandir à la fois personnellement et professionnellement et profitez d'une occasion unique pour :

- Découvrir une autre culture et une autre façon de travailler par une immersion dans un centre de formation ;
- Améliorer vos compétences linguistiques et culturelles ;
- Renforcer votre employabilité et développer de nouvelles compétences avec une dimension internationale.

La mobilité internationale by Ecoris c'est :

Des cours dans une école partenaire

Pendant une semaine, vous serez placés **en immersion dans une école partenaire** et suivrez 20 heures de cours spécialement conçus pour explorer les rouages de l'économie locale, découvrir les tendances émergentes et acquérir des connaissances pratiques pour enrichir votre parcours académique et professionnel.

Des visites d'entreprises exclusives

Vous partirez pendant cette semaine à **la découverte d'entreprises européennes captivantes**. Lors de ces visites exclusives, vous aurez l'occasion d'échanger avec des professionnels inspirants, d'explorer les coulisses de ces entreprises et d'acquérir un regard inédit sur le monde du travail et les opportunités de carrière.

Un programme d'activités variées

Lors de votre séjour, vous vivrez **une expérience enrichissante avec un programme d'activités variées**, spécialement conçu pour s'adapter aux différentes conditions météorologiques.

Des activités telles que des visites de quartiers pittoresques ou des soirées dans les lieux animés de la ville sont organisées pour offrir une immersion complète dans la culture locale et rendre votre séjour inoubliable.

Ecoris s'occupe de tout !

Logement **Transport** **Assurance**



Le campus de Bourg-en-Bresse

Située au sein d'un quartier dynamique, dans un bâtiment entièrement réhabilité, l'école se déploie sur 450 m².

Niché au cœur **d'un parc de plus de 4000 m²**, le campus offre un environnement privilégié mêlant nature et proximité des infrastructures dédiées à la vie universitaire.

Les étudiants bénéficient de **6 salles de formation** équipées d'écran interactif et faisant la part belle à l'espace et à la luminosité. Le campus propose également **un espace de vie de 50 m²** pour prendre une pause, déjeuner, travailler ou chiller ainsi que de **terrasses aménagées** et bucoliques.

Le campus profite de la **proximité du restaurant universitaire**, de l'espace aquatique Carré d'Eau et des grandes enseignes commerciales.

Étudier à Bourg-en-Bresse, c'est faire le choix d'un **territoire d'innovation**, véritable point de rencontre entre ville et campagne, **modernité et tradition**, gastronomie et savoir-faire industriels dans une ville qui ne compte pas moins de 4000 étudiants.

Se restaurer

- **Sur le campus** : espace dédié de 50 m², équipé (micro-ondes, distributeurs de boissons et snacking) ;
- **Boulangerie Nöl** : à 7 min à pied du campus ;
- **Supermarché Lidl** : à 10 min à pied du campus ;
- **MacDo** : à 10 min à pied du campus.

Se loger

- **Partenariat Action Logement** : (247 chemin de Bellevue - 01960 Péronnas - 04 74 42 25 02 - actionlogement.fr) ;
- **Cardinal Campus** : la résidence propose des logements du studio au T3, allant de 19 à 50 m², meublés et équipés ;
- **Dynacité** et **Semcoda**.

Se déplacer

- **Bus** : (www.rubis.grandbourg.fr) : ligne 2, Arrêt « Gendarmerie » ;
- **Voiture** : autoroute A40, sortie 5 (à 13 min) ou sortie 7 (à 14 min) / autoroute A42, sortie 6 (à 7 min) ;
- **Train** : gare à 17 min en bus (ligne 2) ;
- **Vélo** : nombreuses pistes cyclables.



Le campus de Mâcon

Dès 2025 Ecoris rejoint le campus de l'ESMP à MÂCON situé au **Nord de la ville** dans un **bâtiment entièrement réhabilité**.

Ces nouveaux locaux, conçus comme un **véritable campus urbain**, proposent sur presque 1100 m² des **espaces modernes et fonctionnels** idéalement adaptés à la formation.

Les étudiants bénéficient de **10 salles de cours** spacieuses et équipées d'écran interactif, d'un espace de presque 100 m² pour prendre une pause, déjeuner, travailler ou chiller ainsi que **d'une terrasse aménagée** de 300 m².

Le campus profite de la **proximité du centre commercial** « Rive de Saône », de son supermarché, de ses boutiques dotées d'une offre commerciale variée et même d'une salle de fitness.

Faire le choix d'étudier à Mâcon, c'est choisir **un territoire à taille humaine**, d'une ville à la campagne, animée toute l'année.

Se restaurer

- **Sur le campus** : espace dédié de 100 m² équipé (micro-ondes, distributeurs de boissons et snacking) ;
- **Hypermarché Auchan** : Situé à 2 min à pied du campus. Partenariat avec le Snack Auchan (10% de remise immédiate) ;
- **Boulangerie Marie :** Situé à 15 min à pied et 3 min en voiture du campus ;
- **MacDo** : à 10 min à pied du campus.

Se loger

- **Mâcon Habitat (bailleur social) ;**
- **CLLAJ** (Aile Sud Bourgogne) ;
- **OPAC de Saône et Loire ;**
- **KOSY Appart' Hôtel** (cours Moreau à Mâcon) ;
- **location-etudiant.fr**

Se déplacer

- **Bus :** Lignes A et G, arrêt « Rives de Saône » ;
- **Voiture : A**utoroute A6, sortie 29 (à 13 min) ou sortie 28 (à 6 min) / Autoroute A40, sortie 1 (à 3 min) ;
- **Train :** Gare à 12/15 min en bus (ligne G / A).

Candidature et accompagnement

Dans un premier temps, **déposer votre candidature en ligne** sur ecoris.com. Par la suite, nous vous contacterons pour la prise d'un rendez-vous afin d'établir **un entretien professionnel** de motivation.

Ecoris est **une école proactive** qui s'engage pleinement à transformer les ambitions professionnelles de ses alternants en réalité concrète. Notre service relations école/entreprises se mobilise au quotidien par des initiatives concrètes et **propose des actions dédiées à l'accompagnement** des candidats afin de leur permettre de signer un contrat d'alternance avec des entreprises dans des secteurs d'activité correspondant à leurs aspirations.

Fidèle à sa philosophie de placer l'humain et l'entreprise au cœur de la formation, Ecoris propose **un accompagnement personnalisé** et déploie des actions aussi bien individuelles que collectives.

École inclusive

Rendre la formation **accessible aux personnes en situation de handicap (PSH)** est l'un des objectifs que s'est fixé Ecoris. Des **aménagements**, des **accompagnements** et des partenariats avec des entreprises engagées permettent aux personnes en situation de handicap de bénéficier d'un **accès favorisé** aux formations Ecoris.

Notre campus est accessible aux personnes en situation de handicap :

- Places de stationnement dédiées sur le parking de notre campus ;
- Ascenseur au sein des locaux disposant d'étages ;
- Outils pédagogiques adaptés (Yparéo) ;
- Matériel favorisant l'inclusion pédagogique (écrans interactifs, mise à disposition de matériel informatique...)

L'école dispose d'un **Référent Handicap**. Sa mission est de favoriser l'inclusion des apprenants en situation de handicap ainsi que de les sécuriser dans leurs parcours de formation. Notre Référente Handicap **accueille et accompagne** les apprenants en situation de handicap qui nécessitent des aménagements tout au long de leur cursus de formation (accessibilité aux locaux, accompagnement pédagogique, aménagement d'examens, aide à l'insertion professionnelle). Les aménagements sont mis en place **au cas par cas**. Les entreprises sont particulièrement sensibilisées à l'accueil de personnes en situation de handicap, notamment au travers **d'actions d'information** et d'accompagnement. Ecoris dispose également d'un réseau de partenaires qui peuvent prendre le relais lorsque les aménagements de parcours nécessitent une prise en compte spécifique.

Ecoris met en œuvre un processus défini et lisible pour l'accueil des PSH :

- Identification de la situation de handicap dès la constitution du dossier de candidature ;
- Entretien spécifique et individuel par le référent handicap pour évaluer les besoins en compensation (étude des adaptations pédagogiques et matériels) et mobiliser les partenaires idoines ;
- Communication des mesures de compensation aux parties prenantes (équipes administratives et pédagogiques, intervenants) ;
- Suivi individuel tout au long de la formation pour s'assurer de l'adéquation des mesures mises en œuvre avec les besoins.



Pourquoi choisir l'alternance après un Bac ?

L'alternance est une voie d'excellence pour ceux qui souhaitent combiner théorie et pratique, tout en se donnant les meilleures chances d'intégration sur le marché du travail. Elle offre une immersion professionnelle enrichissante, une meilleure autonomie financière et une transition plus douce entre les études et la vie professionnelle.

- **Intégration professionnelle rapide :**
  L'alternance vous permettra d'acquérir une expérience professionnelle significative parallèlement à votre formation.

- **Application concrète des connaissances :**
  L'alternance offre l'opportunité de mettre en application directe les connaissances acquises en cours. Cela renforce la compréhension des concepts et les ancre dans un contexte réel.

- **Financement de la formation :**
  Vous percevez un salaire pour le travail que vous effectuez en entreprise. Cela peut aider à financer votre vie quotidienne, à limiter le recours à l'endettement et à gagner en autonomie financière.

- **Maturité et développement personnel :**
  Vous vous verrez confier des missions significatives, vous aidant à développer votre sens des responsabilités, votre confiance en soi et votre capacité à prendre des initiatives.

- **Forts taux d'employabilité après l'obtention du diplôme :**
  Les employeurs valorisent souvent les candidats ayant une expérience professionnelle pertinente, surtout si elle est associée à un diplôme. L'alternance offre ce double avantage.



BTS Communication

Bac +2 Formation en alternance

Diplôme d'État (120 Crédits ECTS)

Métiers visés

- **Chargé(e) de communication**
- **Chargé(e) Relations Presse**
- **Assistant(e) agence conseil en communication/publicité**
- **Assistant(e) chef de publicité**
- **Responsable Évènementiel**
- **Attaché(e) commercial(e)**

Conditions d'admission

- **Bac validé***
- **Dossier de candidature**
- **Entretien de type professionnel**

**Autre profil : contactez-nous*

Moyens pédagogiques

- Cours en face à face alternant des apports théoriques et des expériences pratiques.
- Supports et compléments de cours via une plateforme en ligne.
- Une équipe pédagogique constituée de formateurs et de professionnels diplômés.

Compétences clés

- Participer à l'élaboration de la stratégie de communication et en assurer sa mise en œuvre *(appels d'offres et choix de fournisseurs)*.
- Réaliser un support de communication *(affiche, flyer...)*.
- Organiser la prospection, conseiller les annonceurs et commercialiser l'espace publicitaire dans les régies et supports de communication.
- Veiller à adapter en permanence les supports de communication en fonction de l'évolution du marché.

Rythme et durée

Plusieurs rythmes de formation, au choix, permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

2 ans : septembre N à juin N+2
1re année 670 h - 2e année 680 h

Public visé

- **Étudiants**
- **Salariés** *(reconversion, promotion)*
- **Demandeurs d'emploi**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS Communication a pour perspective de participer à la conception, à la mise en œuvre et à la gestion d'actions de communication spécifiques ou globales au sein des régies, médias, d'agences de communication ou au sein d'un service de communication d'entreprise.

Appréciation et résultats

Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique. Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin d'année.

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

Moyens **techniques**

Possibilité **de déjeuner sur place**

Salles de cours **équipées d'écrans interactifs**

Wifi haute disponibilité

Suite **office 365**
Suite **Adobe**

Programme de formation

Langue vivante étrangère

Cultures de la communication

- Introduction à l'histoire et aux théories de la communication
- Analyse critique des cibles
- Analyse critique des annonceurs
- Analyse de la production du message

Projet de la communication

- Élaboration et conduite d'un projet de communication
- Gestion des relations techniques avec des prestataires
- Production d'opérations de communication

Conseil et relation annonceur

- Vente de solutions de communication
- Achat de prestations

Environnement économique, juridique et managériale

- Introduction à l'histoire et aux théories de la communication
- Analyse critique des cibles
- Analyse critique des annonceurs
- Analyse de la production du message

Production digitale

- Conception d'un support de communication
- Construction d'un moodboard
- Création d'un logotype

Activités professionnelles

- Préparation et suivi des actions appliquées
- Maîtrise des techniques de l'entretien

Règlement d'examen

Épreuves	Mode	Durée	Coeff
Cultures de la Communication	Écrit	4 h	3
Expression et culture en langues vivantes étrangères : - Compréhension et expression écrite	Écrit	2 h	1,5
- Production Orale	Oral	20 min	1,5
Culture économique, juridique et managériale	Écrit	4 h	3
Contribution à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication	Écrit	4 h	4
Conception et mise en œuvre de solutions de communication	Oral	40 min	4
Accompagnement du développement de solutions média et digitales innovantes	Écrit	3 h	3



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP
Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez-nous

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Bac +2 Formation en alternance

Diplôme d'État (120 Crédits ECTS)

Métiers visés

- **Commercial(e)**
- **Chargé(e) de clientèle**
- **Animateur(trice) des ventes**
- **Responsable de secteur**

Conditions d'admission

- **Bac validé***
- **Dossier de candidature**
- **Entretien de type professionnel**

**Autre profil : contactez-nous*

Moyens pédagogiques

- Cours en face à face alternant des apports théoriques et des expériences pratiques.
- Supports et compléments de cours via une plateforme en ligne.
- Une équipe pédagogique constituée de formateurs et de professionnels diplômés

Compétences clés

- Communiquer, négocier et accompagner la relation client en maîtrisant les différentes étapes de la vente.
- Utiliser les technologies de l'information et de la communication, mettre en place différents supports de communication digitale pour développer sa productivité commerciale.
- Inscrire son activité dans une logique de réseau et gérer les opérations commerciales en utilisant une stratégie omnicanale.

Rythme et durée

Plusieurs rythmes de formation, au choix, permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

2 ans : septembre N à juin N+2
1re année 670 h - 2e année 680 h

Public visé

- **Étudiants**
- **Salariés** *(reconversion, promotion)*
- **Demandeurs d'emploi**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est responsable de la relation client sous toutes ses formes. Il est en lien direct avec le client, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et utilise les nouvelles technologies et la dématérialisation des échanges.

Appréciation et résultats

Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique. Le stagiaire reçoit une fiche BECS[1] par matière par formation.

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

Moyens **techniques**

Possibilité **de déjeuner sur place**

Salles de cours **équipées d'écrans interactifs**

Wifi haute disponibilité

Suite **office 365** **Wordpress**

Programme de formation

Environnement économique

- Économie générale
- Management des entreprises

Mercatique

- Contexte de l'action commerciale *(marché, demande, concurrence, environnement)*
- Analyse de la clientèle
- Stratégie et solutions commerciales
- Webmarketing et réseaux sociaux
- Inboud marketing
- Data et connaissance client

Gestion commerciale

- Marges de manœuvre en négociation
- Prix, règlement, financement, marges
- Gestion de la rentabilité et du risque client
- Portefeuille clients/prospects

Management commercial

- Définition des procédures managériales
- Constitution et animation de l'équipe commerciale
- Organisation de l'activité, plans d'actions
- Gestion de la performance collective et individuelle
- Management de réseau

Communication - Négociation

- Efficacité des relations entre acteurs
- Communication digitale
- Communication managériale
- Communication et négociation commerciale *(comportements, achat, plan de vente, B2B, B2C…)*

Technologies Web

- Environnement et technologies de l'information
- Bases de données clients/prospects - Data
- Outils de communication et de gestion commerciale *(plan de prospection, gestion du temps)*
- Utilisation de logiciels commerciaux et relation clients

Activités professionnelles

- Suivi entreprise
- Maîtrise des techniques de l'entretien

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

Règlement d'examen

Épreuves	Mode	Durée	Coeff
Relation client et négociation de vente	**Oral**	**1 h**	**5**
Relation client à distance et digitalisation	**Écrit**	**3 h**	**4**
	Oral	**40 min**	
Relation client et animation de réseaux	**Oral**	**40 min**	**3**
Culture générale et expression	**Écrit**	**4 h**	**3**
Communication en langue vivante étrangère	**Oral**	**30 min**	**3**
Culture économique, juridique et managériale	**Écrit**	**4 h**	**3**

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP
Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez-nous

[1] *BECS : Bilan d'Évaluation des Compétences et Savoirs*



BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Bac +2 Formation en alternance

Diplôme d'État (120 Crédits ECTS)

Métiers visés

- **Vendeur(euse)**
- **Manager de rayon**
- **Adjoint(e) de magasin**
- **Responsable de magasin**

Conditions d'admission

- **Bac validé***
- **Dossier de candidature**
- **Entretien de type professionnel**

**Autre profil : contactez-nous*

Moyens pédagogiques

- Cours en face à face alternant des apports théoriques et des expériences pratiques.
- Supports et compléments de cours via une plateforme en ligne.
- Une équipe pédagogique constituée de formateurs et de professionnels diplômés

Compétences clés

- Participer au développement de l'activité des unités commerciales.
- Assurer la gestion des opérations courantes *(par la prévision et le suivi budgétaire)* afin de mieux analyser les performances.
- Gérer les stocks et garantir les approvisionnements.
- Organiser l'activité commerciale et le travail de l'équipe.
- Gérer les opérations commerciales (animation, évènements) en omnicanal.

Rythme et durée

Plusieurs rythmes de formation, au choix, permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

2 ans : septembre N à juin N+2
1re année 670 h - 2e année 680 h

Public visé

- **Étudiants**
- **Salariés** *(reconversion, promotion)*
- **Demandeurs d'emploi**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, unités commerciales des entreprises de production, de commerce électronique ou de prestation de services.)

Appréciation et résultats

Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique. Le stagiaire reçoit une fiche BECS[1] par matière par formation.

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

Moyens **techniques**

Possibilité **de déjeuner sur place**

Salles de cours **équipées d'écrans interactifs**

Wifi haute disponibilité

Suite **office 365**

Programme de formation

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

Environnement économique

- Économie générale
- Management des entreprises

Environnement juridique

- Droit civil
- Droit commercial
- Droit du travail

Développement de la relation client et vente-conseil

- Collecte, analyse et utilisation de l'information commerciale
- Développement de clientèle
- Vente, négociation
- Suivi de la relation client, qualité des services et fidélisation de la clientèle

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Élaboration et adaptation de l'offre
- Marchandisage
- Concept et mise en œuvre de la communication (interne et externe)
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Analyse et suivi de l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Gestion des achats, approvisionnement des stocks
- Suivi des règlements
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Élaboration des budgets
- Choix d'investissement
- Analyse des performances
- Reporting

Règlement d'examen

Épreuves	Mode	Durée	Coeff
Culture générale et expression	**Écrit**	**4 h**	**3**
Langue vivante étrangère	**Écrit**	**2 h**	**1,5**
	Oral	**20 min**	**1,5**
Culture Économique, Juridique et Managériale	**Écrit**	**4 h**	**3**
Développement de la relation client et vente conseil	**Oral**	**30 min**	**3**
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	**Oral**	**30 min**	**3**
Gestion opérationnelle	**Écrit**	**3 h**	**3**
Management de l'équipe commerciale	**Écrit**	**2h30**	**3**

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP
Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez-nous

[1]*BECS : Bilan d'Évaluation des Compétences et Savoirs*



BTS Gestion de la PME

Bac +2 Formation en alternance

Diplôme d'État (120 Crédits ECTS)

Métiers visés

- **Assistant(e) polyvalent(e)**
- **Assistant(e) administratif(ve)**
- **Assistant(e) commercial(e)**

Conditions d'admission

- **Bac validé***
- **Dossier de candidature**
- **Entretien de type professionnel**

**Autre profil : contactez-nous*

Moyens pédagogiques

- Des cours en face à face alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- Des supports et compléments de cours via une plateforme en ligne.
- Une équipe pédagogique constituée de formateurs et de professionnels diplômés

Compétences clés

- Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Participer à la gestion des risques de la PME
- Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

Rythme et durée

Plusieurs rythmes de formation, au choix, permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

2 ans : septembre N à juin N+2
1re année 670 h - 2e année 680 h

Public visé

- **Étudiants**
- **Salariés** *(reconversion, promotion)*
- **Demandeurs d'emploi**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

Objectifs de la formation

L'objectif de la formation BTS Gestion de la PME est de former des professionnels polyvalents capables de gérer les aspects administratifs, commerciaux, comptables et financiers d'une petite ou moyenne entreprise. Elle vise à développer des compétences en organisation, communication, et gestion pour assurer le bon fonctionnement et la croissance de la PME.

Appréciation et résultats

Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique. Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin d'année.

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

Moyens **techniques**

Possibilité **de déjeuner sur place**

Salles de cours **équipées d'écrans interactifs**

Wifi haute disponibilité

Suite **office 365**

Programme de formation

Anglais

Culture générale et expression

Culture économique, juridique et managériale

Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME

- Rechercher des clients par prospection ou pour répondre à un appel d'offres
- Traiter la demande du client (de la demande de devis jusqu'à la relance des impayés)
- Informer, conseiller, orienter et traiter les réclamations
- ...

Participer à la gestion des risques de la PME

- Conduire une veille
- Accompagner la mise en place d'un travail en mode « projet »
- Identifier, évaluer les risques de l'entreprise et proposer des actions correctrices
- ...

Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME

- Assurer le suivi administratif du personnel
- Préparer les éléments de la paie et communiquer sur ces éléments
- Organiser les élections des représentants du personnel
- Participer à la gestion des ressources humaines
- ...

Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

- Représenter, analyser, améliorer le système d'information de la PME
- Améliorer des processus « support » et organiser et suivre les activités de la PME
- Participer au développement commercial de la PME et à la fidélisation de la clientèle
- Accompagner le déploiement du plan de communication de la PME
- Analyser l'activité de la PME
- ...

Règlement d'examen

Épreuves	Mode	Durée	Coeff
Culture générale et expression	**Écrit**	**4 h**	**4**
Langue vivante étrangère 1	**Écrit Oral**	**2h40**	**3**
Culture économique, juridique et managériale	**Écrit**	**4 h**	**6**
Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME	**Oral**	**1 h**	**6**
Participer à la gestion des risques de la PME, gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME			
- Participer à la gestion des risques de la PME	**Oral**	**30 min**	**4**
- Gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME	**Écrit**	**2h30**	**4**
Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME	**Écrit**	**4h30**	**6**
Langue vivante étrangère 2	**Oral**	**20 min**	



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP
Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez-nous

ECORIS

L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

CAMPUS BOURG-EN-BRESSE

9 rue du Colonel Arnaud Beltrame
01000 BOURG-EN-BRESSE

bourg@ecoris.com

04 81 51 08 76

CAMPUS MÂCON

50 boulevard du Général de Gaulle
71000 SANCÉ

macon@ecoris.com

04 81 51 08 76



Création graphique : POPANDSLY - 03 85 36 02 44 - popandsly.com - Ne pas jeter sur la voie publique. - IPNS

Les campus Ecoris de Bourg-en-Bresse et Mâcon sont opérés par SAS MP FORMATION (SIREN 791585235), entreprise indépendante membre du réseau Ecoris.

ecoris.com