

GUIDE DES FORMATIONS
QUALIFIANTES ET DIPLOMANTES
2010 - 2012

2010

CCI FORMATION

ACCELERATEUR DE COMPETENCES





SOMMAIRE DES FORMATIONS

- ◇ Editopage 3
- ◇ Index thématique des formations.....page 4
- ◇ Index par niveaux de formation.....page 5
- ◇ Les formations niveau BAC.....page 6
- ◇ Les formations niveau BAC +2.....page 9
- ◇ Les formations niveau BAC + 3 / 4.....page 22
- ◇ Les sites CCI Formation.....page 28

EDITO

La formation est devenue un enjeu majeur de notre époque où tout change très vite : contexte économique, frontières, législations, technologies, organisations...

Pour accompagner ces mutations constantes, il faut avoir les bonnes cartes en main et notamment les compétences recherchées par les entreprises, pour décrocher un emploi, garder son poste ou donner un nouveau souffle à sa carrière professionnelle.

CCI FORMATION, en relation constante avec les entreprises de Côte d'Or, vous propose des formations adaptées à leurs besoins, au cours desquelles, grâce à l'alternance, vous pourrez acquérir les compétences recherchées pour une meilleure employabilité.

L'équipe CCI FORMATION est à votre écoute pour vous conseiller sur votre projet professionnel et la formation qui vous convient. N'hésitez pas à la solliciter.

Monique PAILLARD
Directeur CCI FORMATION

INDEX THEMATIQUE

ASSISTANAT

Assistant(e) Manager

BTS Assistant(e) de Gestion PME PMI

BANQUE ET ASSURANCE

Cycle Supérieur des Forces de Vente SUP BANK option Banque et Assurance

Conseiller Financier La Banque Postale

COMMERCE INTERNATIONAL

Assistant(e) Import/Export Bilingue ou Trilingue

BTS Commerce International

Manager des Affaires Internationales option Achat ou Négociation

COMMUNICATION

Conseiller en Communication

COMPTABILITE – GESTION

Contrôleur de Gestion : Manager des Affaires Financières

DEVELOPPEMENT DURABLE

Chargé(e) d'Affaires en Vente de Solutions Durables

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Assistant(e) en Gestion de Ressources Humaines

IMMOBILIER

Passeport Immobilier, Formation aux Métiers de l'Immobilier

INFORMATIQUE

Technicien Supérieur Gestionnaire Exploitant de Ressources Informatiques

LOGISTIQUE

Technicien Supérieur Méthodes et Exploitation Logistique

QUALITE – SECURITE – ENVIRONNEMENT

Responsable des Systèmes de Management Intégré, Qualité, Sécurité, Environnement

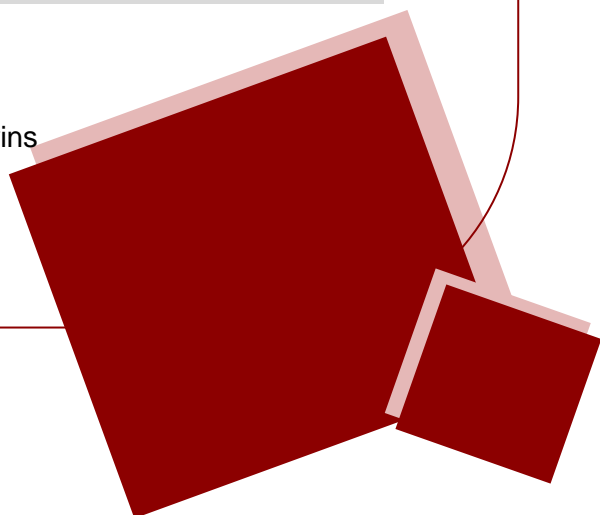
VENTE – MARKETING – MANAGEMENT

BTS Management des Unités Commerciales

BTS Négociation Relation Client

Institut des Forces de Vente option Commercialisation des vins

Manager Commercial



INDEX PAR NIVEAU DE FORMATION

FORMATION NIVEAU BAC

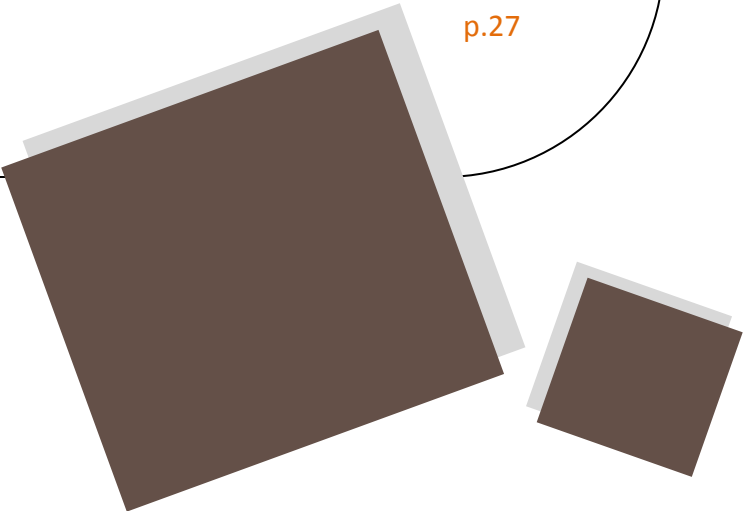
Institut des Forces de Vente option Commercialisation des vins	p. 7
Passeport Immobilier, Formation aux Métiers de l'Immobilier	p. 8

FORMATION NIVEAU BAC + 2

Assistant(e) Import/Export Bilingue ou Trilingue	p. 10
Assistant(e) en Gestion des Ressources Humaines	p. 11
Assistant(e) Manager	p. 12
BTS Assistant(e) de Gestion PME PMI	p. 13
BTS Commerce International I	p. 14
BTS Management des Unités Commerciales	p. 15
BTS Négociation Relation Client	p. 16
Conseiller en Communication	p. 17
Conseiller Financier La Banque Postale	p. 18
Cycle Supérieur des Forces de Vente – SUP BANK option Banque et Assurance	p. 19
Technicien Supérieur Gestionnaire Exploitant de Ressources Informatiques	p. 20
Technicien Supérieur Méthodes et Exploitation Logistique	p. 21

FORMATION NIVEAU BAC + 3/4

Chargé(e) d'Affaires en Vente de Solutions Durables	p. 23
Manager Commercial	p. 24
Manager des Affaires Internationales option Achat ou Négociation	p. 25
Manager des Affaires Financières : Contrôleur de Gestion	p. 26
Responsable des Systèmes de Management Intégré, Qualité, Sécurité, Environnement	p.27





FORMATIONS LONGUES

NIVEAU BAC



INSTITUT DES FORCES DE VENTES

OPTION COMMERCIALISATION DES VINS

Formation rémunérée de 1197 heures (dont 392 heures en entreprise)

CONTENU

- ◆ **Techniques de vente**
Démarche de prospection commerciale, gestion d'un secteur commercial, négociation commerciale, préservation des marges, simulations de matches de vente.
- ◆ **Marketing**
Etudes de marchés, définition d'une politique d'action commerciale, marketing opérationnel, marketing direct, marketing téléphonique, export viticole.
- ◆ **Connaissance de l'entreprise**
Droit, économie générale, calculs commerciaux, anglais du vin.
- ◆ **Management**
Comportements professionnels, coaching emploi et développement personnel, communication et reportings professionnels, bureautique.
- ◆ **Module de 245 heures en connaissance des vins**
Œnologie, dégustation, vinification, géographie au **CFPPA de Beaune**

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi inscrit à POLE EMPLOI (sorti de formation initiale depuis plus d'un an)
- ◆ Salarié en Congé Individuel de Formation (CIF)
- ◆ Titulaire d'un BAC ou d'un niveau CAP/BEP avec expérience professionnelle – Potentiel commercial, flexibilité et ouverture d'esprit.
(Autres cas, nous consulter)

STATUT

Formation temps plein **financée et rémunérée par le Conseil régional de Bourgogne** et le Fonds Social Européen
(Statut de stagiaire de la formation professionnelle)

PEDAGOGIE

L'IFV est membre du réseau national des IFV (70 sur le territoire français) depuis plus de 20 ans.

Des cours assurés par des professionnels de la fonction commerciale et du commerce des vins et spiritueux.

Un lien permanent avec la profession.

DEBOUCHES

80% de nos diplômés trouvent un emploi, trois mois après leur sortie de formation

Commercial sédentaire ou itinérant
Responsable de caveau
Sommelier conseil
Commercial négociants...

VALIDATION

Titre de Technicien(ne) des Forces de Vente, BAC

Validation homologuée BAC, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau IV)
Contrôle Continu + Matches de vente + Soutenance d'un mémoire professionnel.

LIEU ET DATES

Site de Beaune
13 Boulevard Joffre
21200 Beaune
Octobre 2011 à Juin 2012

CONTACT

Alexandra PARRAMUCHIO

☎ 03.80.39.19.51

✉ alexandra.parramuchio@cci21.fr



PASSEPORT IMMOBILIER

Formation aux métiers de l'immobilier

Formation de 595 heures en centre de formation et 595 heures de stage en Entreprise

En partenariat avec la FNAIM et le POLE EMPLOI

CONTENU

◆ Enseignement professionnel

- Transaction immobilière
- Fiscalité immobilière
- Bail commercial, propriété commerciale et Fonds de commerce
- Copropriété
- Gérance locative
- Comptabilité
- Marketing immobilier
- Négociation immobilière
- Architecture
- La banque et les crédits

◆ Enseignement général

- Introduction au droit
- Urbanisme
- Anglais de l'immobilier
- Communication écrite et orale
- NTIC et bureautique
- Accompagnement du projet professionnel
- Comportement professionnel
- Qualité/environnement/développement durable
- Création d'entreprise

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi
- ◆ Salarié d'entreprise
- ◆ Titulaire d'un **Niveau IV**
Niveau de formation équivalent à un **BP** (brevet professionnel), à un **BT** (brevet de technicien), au **Bac Général, Professionnel ou technologique** ou ayant suivi en totalité la scolarité de ce niveau, expérience professionnelle souhaitée en relations clientèle.

PEDAGOGIE

- ◆ Enseignement assuré par des professionnels
- ◆ Acquisition des fondamentaux des métiers de l'immobilier (négociation, gestion locative ou syndic de copropriété)

DEBOUCHES

- Négociateur immobilier,
- Gestionnaire de biens,
- Assistant (e) d'agence ...

VALIDATION

Titre de technique des forces de vente

Titre homologué de niveau IV inscrit au répertoire national des certifications professionnelles

LIEU ET DATES de la formation

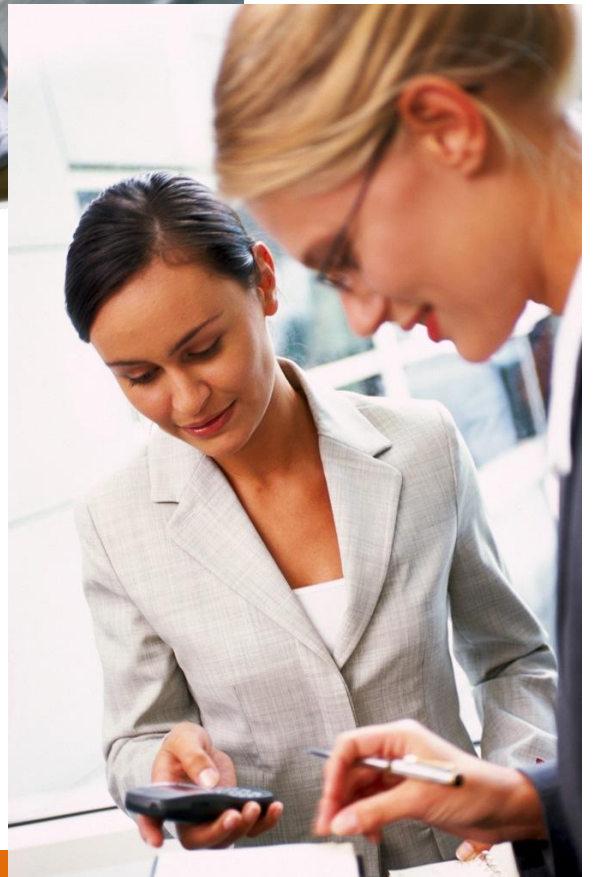
ESC Dijon
29 rue Sambin
21000 Dijon
De juin 2010 au 9 Février 2011

CONTACT

Stéphane LAMALLE

☎ 03 80 72 58 95

✉ stephane.lamalle@cci21.fr



FORMATIONS LONGUES

NIVEAU BAC + 2



ASSISTANT(E) COMMERCIAL IMPORT/EXPORT BILINGUE - TRILINGUE FRANÇAIS/ANGLAIS/+AUTRE LANGUE

Formation rémunérée de 1022 heures (dont 371 heures en entreprise)

CONTENU

◆ Techniques Export

Droit des affaires, documentation à l'export, transport international, assurance des paiements internationaux, budgets internationaux, incoterms 2000

◆ Marketing

Environnements culturels internationaux, géopolitique et géostratégie, stratégie commerciale produit/marché, analyse et diagnostic des marchés étrangers, organisation de salons à l'étranger

◆ Techniques administratives

Organisation administrative, bureautique appliquée, communication et reportings professionnels, communication orale, techniques de relation client à distance, finance d'entreprise et calculs commerciaux, comptabilité de base

◆ Développement personnel

Connaissance de soi, comportement professionnel, coaching emploi

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi inscrit à POLE EMPLOI (sorti de formation initiale depuis plus d'un an)
- ◆ Salarié en Congé Individuel de Formation (CIF)
- ◆ Titulaire d'un BAC+2 ou d'un niveau BAC avec expérience professionnelle – Forte capacités organisationnelles, ouverture d'esprit, maîtrise de l'anglais en conversation courante et connaissance d'une autre langue (***Autres cas, nous consulter***)

STATUT

Formation temps plein financée et rémunérée par le Conseil régional de Bourgogne et le Fonds Social Européen
(Statut de stagiaire de la formation professionnelle)

PEDAGOGIE

Des cours assurés exclusivement par des professionnels de l'import/export, souvent de nationalité étrangère

40% des cours assurés en langue anglaise

Autre langue obligatoire

DEBOUCHES

80% de nos diplômés trouvent un emploi, trois mois après leur sortie de formation

VALIDATION

Titre professionnel d'Assistant(e) Import/Export Trilingue BAC+2

Validation homologuée BAC +2, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau III)

LIEU ET DATES

Site de Quétigny
22 B Rue du Cap Vert
21800 Quétigny
Octobre 2011 à Mai 2012

CONTACT

Alexandra PARRAMUCHIO

☎ 03.80.39.19.51

✉ alexandra.parramuchio@cci21.fr





ASSISTANT(E) EN GESTION DE RESSOURCES HUMAINES

Formation en alternance de 15 mois dont 651 heures en centre de formation

CONTENU

- ◆ Environnement de l'entreprise
- ◆ Droit social et droit du travail
- ◆ Gestion & administration du personnel
- ◆ Communication interne / externe
- ◆ Bureautique
- ◆ Recrutement
- ◆ Gestion des emplois et des compétences
- ◆ Formation et développement des compétences
- ◆ Anglais

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Particulier – étudiant
- ◆ Salarié en formation continue (plan de formation, période de professionnalisation, CIF...)
- ◆ Demandeur d'emploi en contrat de professionnalisation
- ◆ Titulaire d'un BAC+2 ou d'un niveau BAC avec expérience professionnelle

(Autres cas, nous consulter)

PEDAGOGIE

- ◆ Cours assurés exclusivement par des professionnels
- ◆ Maîtriser les outils et techniques nécessaires à la gestion des Ressources Humaines
- ◆ Cours théoriques et pratiques, jeux d'entreprise, témoignages de professionnels

STATUT

Alternance – contrat de professionnalisation

DEBOUCHES

- Assistant(e) ressources humaines
- Assistant(e) d'agence de travail temporaire
- Assistant(e) de formation
- Gestionnaire de paie

VALIDATION

Titre d'Assistant(e) en Gestion des Ressources Humaines BAC+2

Validation homologuée BAC +2, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau III)
Titre délivré par la CCI Grand Lille

LIEU et DATES de la formation

Site de Quétigny
22 B Rue du Cap Vert
21800 Quétigny
Mai 2011

CONTACT

Laura GASSER

☎ 03.80.39.19.55

✉ laura.gasser@cci21.fr



ASSISTANT(E) MANAGER

Formation de 1190 heures (dont 243 heures en entreprise)

CONTENU

◆ **Assistanat de Direction (602 h)**

Organisation de l'entreprise, communication écrite et orale, organisation administrative, bureautique, TIC, anglais, comptabilité, gestion administrative du personnel, droit.

◆ **Assistanat Commercial (147 h)**

Marketing, marketing téléphonique, techniques commerciales, gestion commerciale

◆ **Assistanat commercial export (168 h)**

Administration des ventes (douane, logistique, transports, modes de paiement à l'international), anglais.

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Titulaire d'un BAC+2 ou d'un niveau BAC avec 2 années d'expérience professionnelle

(Autres cas, nous consulter)

PEDAGOGIE

Des cours assurés par des professionnels praticiens d'entreprise

Un lien permanent avec la profession

Stage pratique en entreprise

Suivi personnalisé

STATUT

- ◆ Demandeur d'emploi inscrit au Pôle Emploi, sorti de formation initiale depuis plus d'un an
- ◆ Salarié en formation continue (plan de formation, période de professionnalisation, CIF...)

DEBOUCHES

Assistant(e) de Direction

Assistant(e) Manager

Assistant(e) Export

Assistant(e) commercial

VALIDATION

Titre certifié Assistante de Direction PME-PMI – Bac + 2

Le diplôme délivré à l'issue de la formation est reconnu par l'Etat. Son titre est certifié niveau III, enregistré au RNCP (Registre National des Certifications Professionnelles) par arrêté du 2 octobre 2006 -code 324 P- avec parution au Journal Officiel du 24/10/2006

LIEU ET DATES de la formation

Site de BEAUNE

13 Boulevard Joffre

21200 Beaune

Ouverture : 15 Novembre 2010

CONTACT

Fabienne PERROT

☎ 03.80.25.94.50

✉ fabienne.perrot@cci21.fr



BTS ASSISTANT(E) DE GESTION PME PMI

Préparation du diplôme Education Nationale en alternance

CONTENU

- ◆ Culture et expression française
- ◆ Anglais
- ◆ Economie générale – Economie d'entreprise
- ◆ Droit
- ◆ Gestion administrative, comptable et commerciale
- ◆ Bureautique informatique

CONDITIONS D'ACCES

Titulaires d'un baccalauréat technologique ou général ou ayant suivi une scolarité complète y conduisant.

PEDAGOGIE

Acquérir des connaissances permettant de :

- Exercer les missions de collaborateur polyvalent chargé d'assurer les fonctions administratives, comptables et commerciales

Enseignement assuré par des professionnels

STATUT

- ◆ Salarié (e) en contrat de professionnalisation Alternance en entreprise
- ◆ Salarié d'entreprise en Congé Individuel de Formation (CIF)
- ◆ Salarié d'entreprise / possibilité de parcours en V.A.E.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 2 années scolaires

Rythme de l'alternance : 2 jours par semaine en formation et 3 jours en entreprise

Démarrage : Septembre

DEBOUCHES

- ◆ Intégrer une formation BAC + 3
- ◆ Assistant polyvalent aux services administratif, commercial, comptable
- ◆ Responsable service administratif

VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur « Assistant de gestion » Diplôme Education Nationale

CONTACT

Site de Beaune

Fabienne PERROT

☎ 03.80.25.94.50

✉ fabienne.perrot@cci21.fr

Site de Dijon

Sophie DELORME

☎ 03 80 72 58 96

✉ sophie.delorme@cci21.fr



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Préparation du diplôme Education Nationale en alternance

CONTENU

- ◆ Outils de gestion et informatique appliquée
- ◆ Mercatique – négociation – management
- ◆ Communication – négociation internationale
- ◆ Management des opérations de commerce international
- ◆ Communication et expression orale et écrite – Français
- ◆ Deux langues étrangères dont anglais
- ◆ Economie générale et d'entreprise et Droit

CONDITIONS D'ACCES

Titulaires d'un baccalauréat technologique ou général ou ayant suivi une scolarité complète y conduisant.

PEDAGOGIE

Acquérir des connaissances permettant de :

- Négocier des contrats internationaux,
- Collaborer à la mise en œuvre de stratégies de développement à l'étranger,
- Participer à la pénétration et au suivi de marchés extérieurs,
- Assurer des importations...

Enseignement assuré par des professionnels

STATUT

Salarié (e) en contrat de professionnalisation / Alternance en entreprise

Salarié d'entreprise en Congé Individuel de Formation (CIF) – période de professionnalisation

ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 2 années scolaires

Rythme de l'alternance : 1 semaine par mois en formation – 3 semaine par mois en entreprise

Démarrage : **Septembre**

DEBOUCHES

- ◆ Intégrer une formation BAC + 3
- ◆ Commercial import-export
- ◆ Assistant d'acheteur importateur
- ◆ Assistant export

VALIDATION

Brevet de Technicien Supérieur « Commerce International » Diplôme Education Nationale

CONTACT

Site de Beaune

Fabienne PERROT

☎ 03.80.25.94.50

✉ fabienne.perrot@cci21.fr

Site de Dijon

Sophie DELORME

☎ 03 80 72 58 96

✉ sophie.delorme@cci21.fr



BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Préparation du diplôme Education Nationale en alternance

CONTENU

- ◆ Marketing et marketing direct
- ◆ Action commerciale : réseau de distribution, négociation
- ◆ Outils de gestion commerciale
- ◆ Actions professionnelles
- ◆ Communication et expression orale et écrite
- ◆ Langue étrangère commerciale (anglais)
- ◆ Economie générale et d'entreprise, droit

CONDITIONS D'ACCES

Titulaires d'un baccalauréat technologique ou général ou ayant suivi une scolarité complète y conduisant.

PEDAGOGIE

- Acquérir des connaissances permettant de :
- Couvrir la totalité des opérations relatives à l'achat et à la vente
 - Appréhension des besoins,
 - Prospection et sélection des partenaires,
 - Négociation,
 - Conclusion,
 - Suivi des contrats,
 - Maintien et développement des relations

Enseignement assuré par des professionnels

STATUT

- ◆ Salarié (e) en contrat de professionnalisation / Alternance en entreprise
- ◆ Salarié d'entreprise en Congé Individuel de Formation (CIF)

- ◆ Salarié d'entreprise / possibilité de parcours en V.A.E.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 2 années scolaires

Rythme de l'alternance : 2 jours par semaine en formation et 3 jours en entreprise

Démarrage : Septembre

DEBOUCHES

- ◆ Intégrer une formation BAC + 3^e
- ◆ Commercial sédentaire, attaché commercial
- ◆ Conseiller de vente, chef de rayon,
- ◆ Directeur de magasin

VALIDATION

**Brevet de Technicien Supérieur
« Management des Unités
Commerciales » Diplôme Education
Nationale**

CONTACT

Site de Beaune
Fabienne PERROT

☎ 03.80.25.94.50

✉ fabienne.perrot@cci21.fr

Site de Dijon
Sophie DELORME
☎ 03 80 72 58 96

✉ sophie.delorme@cci21.fr



BTS NEGOCIATION ET RELATION CLIENT

Préparation du diplôme Education Nationale en alternance

CONTENU

- ◆ Gestion commerciale et management de la force de vente
- ◆ Mercatique
- ◆ Communication et négociation commerciale
- ◆ Culture et expression française
- ◆ Anglais
- ◆ Economie générale – Economie d'entreprise
- ◆ Droit

CONDITIONS D'ACCES

Titulaires d'un baccalauréat technologique ou général ou ayant suivi une scolarité complète y conduisant.

PEDAGOGIE

Acquérir des connaissances permettant d'exercer une activité :

- dans le domaine commercial,
- dans les entreprises commerciales de gros ou de détail,
- dans des services commerciaux d'entreprises industrielles ou de services.

Enseignement assuré par des professionnels

STATUT

- ◆ Salarié (e) en contrat de professionnalisation Alternance en entreprise
- ◆ Salarié d'entreprise en Congé Individuel de Formation (CIF) – période de professionnalisation
- ◆ Salarié d'entreprise / possibilité de parcours en V.A.E.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 2 années scolaires

Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation toutes les 2 à 3 semaines

Démarrage : **Septembre**

DEBOUCHES

- Intégrer une formation BAC + 3
- Animateur des Ventes
- Technico-commercial
- Prospecteur
- Chef des ventes
- Responsable de clientèle

VALIDATION

**Brevet de Technicien Supérieur
« Négociation et Relation Client »
Diplôme Education Nationale**

CONTACT

Site de Beaune

Fabienne PERROT

☎ 03.80.25.94.50

✉ fabienne.perrot@cci21.fr

Site de Dijon

Sophie DELORME

☎ 03 80 72 58 96

✉ sophie.delorme@cci21.fr



CONSEILLER EN COMMUNICATION

Formation d'un an dont 455 heures au centre de formation

CONTENU

- ◆ Stratégie et outils de Communication des Entreprises
- ◆ Techniques de Négociation
- ◆ Logiciels des métiers de la communication
Création de site inter/intranet, création de plaquettes (...) avec des logiciels Flash, In Design, Photoshop, Illustrator...
- ◆ Marketing
- ◆ Métiers de l'imprimerie, de l'évènementiel, de la presse, de l'audiovisuel

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Titulaire d'un BAC+2 ou d'un niveau BAC avec une expérience professionnelle significative

STATUT

- ◆ Particulier – étudiant
- ◆ Salarié en formation continue (plan de formation, période de professionnalisation, CIF...)
- ◆ Demandeur d'emploi en contrat de professionnalisation

(Autres cas, nous consulter)

ALTERNANCE

3 semaines en entreprise et 1 semaine en centre de formation par mois

PEDAGOGIE

- ◆ Enseignement assuré par des professionnels
- ◆ Acquisition de connaissances permettant d'exercer :

- Une activité alliant l'aspect commercial et le conseil en communication au sein d'entreprises prestataires de services de communication (exemple : Agence de communication, studio de graphisme, imprimeur...)
- Des actions de communication dans des grandes entreprises, ou dans des entreprises de tailles plus petites, ou encore au sein d'associations.

DEBOUCHES

Conseiller en Communication
Assistant-Communication
Chargé de Publicité
Chargé de Projets de Communication

VALIDATION

Titre consulaire de la Chambre de Commerce et d'Industrie « Conseiller en Communication »

Possibilité de valider le CQP Technico-commercial des Industries Graphiques

Validation homologuée BAC +2, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau III)

LIEU ET DATES de la formation

ESC DIJON

29 rue Sambin

21000 Dijon

22 Novembre 2010 au 21 novembre 2011

CONTACT

Mélissa MERIDAN

☎ 03 80 72 58 94

✉ mélissa.meridan@cci21.fr

CONSEILLER FINANCIER LA BANQUE POSTALE

Formation rémunérée de 9 mois

CONTENU

En centre CCI Formation Dijon :

◆ **Connaissances générales**

- Sensibilisation à l'économie
- Connaissances de base des mécanismes bancaires, produits bancaires et services financiers
- Aspects juridiques et réglementaires
- La fiscalité
- Droit des successions et libéralités
- Système de retraite français
- Les « fondamentaux » en calcul financier
- Les composantes de la communication
- L'utilisation d'outils informatiques

◆ **Techniques professionnelles**

- Fondamentaux de l'acte de vente
- Techniques commerciales et de la relation commerciale
- Initiation au marketing
- La connaissance des mécanismes de construction d'un produit financier
- La clientèle : analyse du besoin et des motivations d'achat
- Merchandising

◆ **Comportements professionnels**

- Efficacité et organisation personnelle
- Maîtrise des situations difficiles

Université de la Banque Postale – Lyon

◆ **Connaissances et techniques spécifiques à La Poste**

- Contexte et environnement professionnel : l'entreprise, ses métiers, son organisation, sa stratégie commerciale, ses missions, son rôle et sa place, ses méthodes de travail et outils
- Les produits et méthodes de La Poste : maîtrise des produits, veille concurrentielle, maîtrise des techniques de vente, ciblage de la clientèle, merchandising spécifique, qualité du service proposés

CONDITIONS D'ACCES

Titulaire d'un BAC+2

STATUT

Salarié en contrat de professionnalisation

PEDAGOGIE

Stage applicatif de 22 à 24 semaines à la Banque Postale

VALIDATION

Certificat de Compétences Professionnelles des Services Financiers

avec possibilité d'une embauche en **CDI** sous réserve de la validation de ce certificat.

LIEU ET DATES de la formation

ESC DIJON
29 rue Sambin
21000 Dijon
30 Août 2010

CONTACT

Sophie DELORME

☎ 03 80 72 58 96

✉ sophie.delorme@cci21.fr



CYCLE SUPERIEUR DES FORCES DE VENTE SUP BANK option Banque et Assurances

Formation rémunérée de 1190 heures (dont 595 heures en entreprise)

CONTENU

- ◆ **Techniques de vente et de relation client**
Démarche clientèle, négociation commerciale, développement d'un portefeuille, simulations de matches de vente
- ◆ **Marketing**
Études de marchés, analyse sectorielle, marketing opérationnel, marketing direct, marketing téléphonique
- ◆ **Connaissance de l'entreprise**
Droit commercial, économie générale, gestion financière, calculs commerciaux, bureautique appliquée
- ◆ **Management**
Comportements professionnels, coaching emploi et développement personnel, communication et reportings professionnels
- ◆ **Module spécifiques assurances et bancaires**

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi inscrit à POLE EMPLOI (sorti de formation initiale depuis plus d'un an)
- ◆ Salarié en Congé Individuel de Formation (CIF)
- ◆ Titulaire d'un BAC+2 ou d'un niveau BAC avec expérience professionnelle – Potentiel commercial, flexibilité et ouverture d'esprit
(Autres cas, nous consulter)

STATUT

Formation temps plein financée et rémunérée par le Conseil régional de Bourgogne et le Fonds Social Européen (Statut de stagiaire de la formation professionnelle)



PEDAGOGIE

Le SUP'IFV est membre du réseau national des IFV (70 sur le territoire français) depuis plus de 20 ans.
Des cours assurés par des professionnels de la fonction commerciale
Un lien étroit avec les banques et les assurances

DEBOUCHES

80% de nos diplômés trouvent un emploi, trois mois après leur sortie de formation (Chargé de clientèle particuliers ou entreprises, Gestionnaire de patrimoine, Prospecteur assurances, Responsable de secteurs, etc....)

VALIDATION

Titre de Technicien Supérieur des Forces de Vente

Validation homologuée BAC +2, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau III)

LIEU ET DATES de la formation

Site de Quétigny
22 B Rue du Cap Vert
21800 Quétigny

SEPTEMBRE 2011 A JUIN 2012

CONTACT

Alexandra PARRAMUCHIO

☎ 03.80.39.19.51

✉ alexandra.parramuchio@cci21.fr



Bourgogne
Conseil régional



TECHNICIEN(E) SUPERIEUR(E) GESTIONNAIRE EXPLOITANT DE RESSOURCES INFORMATIQUES

Formation rémunérée de 1197 heures (dont 448 heures en entreprise)

CONTENU

La formation de Technicien Supérieur Gestionnaire Exploitant de ressources informatique est composée de trois activités :

- ◆ Assurer l'administration et l'exploitation courantes d'un serveur, d'un réseau et des postes de travail connectés
(Configurer et maintenir les serveurs, exploiter et sécuriser les serveurs...)
- ◆ Exploiter et mettre en exploitation les ressources d'un système informatique
(Gérer la sécurité d'accès aux ressources, définir et adapter des procédures d'exploitation...)
- ◆ Proposer aux décideurs des solutions techniquement et financièrement valides lors des évolutions du système informatique
(Rechercher et analyser les changements, les évolutions technologiques et les modifications du cadre juridique.)

Et aussi, tout au long de la formation...

- **Anglais technique,**
- **Technique de recherche d'emploi...**

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi inscrit à POLE EMPLOI (sorti de formation initiale depuis plus d'un an)
- ◆ Salarié en Congé Individuel de Formation (CIF)
- ◆ Titulaire d'un BAC+2 ou d'un niveau BAC avec expérience professionnelle

(Autres cas, nous consulter)

STATUT

Formation temps plein **financée et rémunérée par le Conseil régional de Bourgogne** et le Fonds Social Européen
(Statut de stagiaire de la formation professionnelle)

PEDAGOGIE

Cours assurés par des professionnels

DEBOUCHES

Pilote d'exploitation
Technicien pilote d'exploitation
Technicien réseaux
Analyste d'exploitation
Responsable d'exploitation

VALIDATION

Titre professionnel de Technicien(ne) Supérieur(e) des Gestionnaires de Ressources Informatiques BAC+2

Validation homologuée BAC +2, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau III)

LIEU ET DATES de la formation

SITE DE BEAUNE
12 Boulevard Joffre
21200 Beaune
OCTOBRE 2011 A JUIN 2012

CONTACT

Alexandra PARRAMUCHIO

☎ 03.80.39.19.51

✉ alexandra.parramuchio@cci21.fr



Bourgogne
Conseil régional



TECHNICIEN SUPERIEUR EN METHODES EXPLOITATION LOGISTIQUE – TS MEL

Formation rémunérée de 1197 heures (dont 448 heures en entreprise)

CONTENU

- ◆ **Logistique**
Organisation des flux, logistique opérationnel, transport, gestion de projet, organisation de tournées, charte qualité, transport international
- ◆ **Gestion des stocks**
Implantation d'un magasin, gestion des inventaires de stocks, gestion informatisée des stocks, gestion des déchets
- ◆ **Connaissance de l'entreprise**
Droit & législation, anglais de la logistique, respect de l'environnement, bureautique appliquée
- ◆ **Management**
Gestion d'équipe en logistique, coaching emploi et développement personnel, communication et reportings professionnels, sécurité au travail

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi inscrit à POLE EMPLOI (sorti de formation initiale depuis plus d'un an)
- ◆ Salarié en Congé Individuel de Formation (CIF)
- ◆ Titulaire d'un BAC+2 ou d'un niveau BAC avec expérience professionnelle – Bon niveau de culture générale, aptitude à la gestion d'une équipe, forte capacité d'adaptation

(Autres cas, nous consulter)

STATUT

Formation temps plein **financée et rémunérée par le Conseil régional de Bourgogne** et le Fonds Social Européen
(Statut de stagiaire de la formation professionnelle)

PEDAGOGIE

Interventions en face-à-face assurées exclusivement par des professionnels de la logistique et du transport

Cours et examens à la conduite sur plateforme de chariots élévateurs, *CACES 3/5, art.389 (Selon réglementation en vigueur)*

DEBOUCHES

Exemple de débouchés...

Antoine, responsable logistique (transport, 25)

Amélie, responsable achats (équipementier auto, 21)

Delphine Chargée approvisionnement (commissionnaire de transport 21)

VALIDATION

Titre professionnel de Technicien(ne) Supérieur(e) Méthodes et Exploitation Logistique BAC+2

Validation homologuée BAC +2, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau III)

LIEU ET DATES de la formation

Site de Quétigny
22 B rue du Cap Vert
21800 Quétigny
Octobre 2011 à Juin 2012

CONTACT

Alexandra PARRAMUCHIO

☎ 03.80.39.19.51

✉ alexandra.parramuchio@cci21.fr



Bourgogne
Conseil régional



FORMATIONS LONGUES

NIVEAU BAC + 3 / 4



CHARGE(E) D'AFFAIRES EN VENTE DE SOLUTIONS DURABLES

Formation en alternance sur 1 an dont 455 heures en Centre de Formation

CONTENU

- ◆ Stratégie commerciale dans un contexte environnemental
- ◆ Marketing
- ◆ Négociation « B to B » et « B to C »
- ◆ Approche technique des produits et concepts écologiques
- ◆ Gestion et développement durable de clientèle
- ◆ Management et communication
- ◆ Anglais

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Titulaire d'un BAC+2 et plus (DUT, BTS, Licence, Master, domaine technique, scientifique ou commercial).

STATUT

- ◆ Particulier – étudiant
- ◆ Salarié en formation continue (plan de formation, période de professionnalisation, CIF...)
- ◆ Demandeur d'emploi en contrat de professionnalisation

ALTERNANCE

Alternance 3 semaines en entreprise, et 1 semaine en formation par mois

PEDAGOGIE

Acquérir des connaissances permettant de :

- ◆ Mettre en œuvre une stratégie commerciale de vente de solutions durables
- ◆ Proposer, négocier et contractualiser des solutions sur mesure, économiquement viables, et respectueuses de l'environnement

- ◆ Accompagner et conseiller les clients dans leur démarche environnementale
- ◆ Enseignements assurés par des professionnels
- ◆ Cours théoriques – pratiques – études de cas – visite d'entreprise

DEBOUCHES

- Technico-commercial,
- Chargé d'affaires énergie thermique,
- Technico commercial en énergies renouvelables,
- Attaché commercial en biens d'équipements professionnels,
- Cadre technique de l'environnement,
- Technico commercial dans une éco entreprise
- ...

VALIDATION

Titre certifié de « Responsable de comptes clé »

Validation homologuée BAC +3/4, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau II)

LIEU ET DATES de la formation

Site ESC Dijon
29 rue Sambin
21000 Dijon
De février 2011 à Février 2012

CONTACT

Stéphane LAMALLE

☎ 03 80 72 58 95

✉ stephane.lamalle@cci21.fr



MANAGER COMMERCIAL

Formation en alternance d' 1 an dont 455 heures en centre de formation

CONTENU

- ◆ **Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale**
Veille et benchmarking, Stratégie et Innovation, Plan d'action commerciale
- ◆ **Mener des négociations commerciales complexes**
Entretiens de négociation (Jeux de rôle), Approche Business to Business, Prospection commerciale, Psychotechnique de l'acheteur, Management du risque client et analyse financière, Influences interculturelles, Anglais appliqué
- ◆ **Manager le développement commercial de son activité**
Gestion et reportings budgétaires, Gestion de projets commerciaux, Management de comptes clients, Réseaux et influences
- ◆ **Manager une équipe commerciale**
Recrutement, animation d'équipe, efficacité personnelle, communication

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ **Titulaire au minimum d'un BAC+2** Validé
Potentiel commerciale et managérial, flexibilité et ouverture d'esprit sont les conditions nécessaires pour intégrer cette formation
(Autres cas, nous consulter)

STATUT

Alternance – **Contrat de professionnalisation**
Rémunération selon réglementation en vigueur

PEDAGOGIE

Des cours assurés par des professionnels
Un contenu orienté sur les mises en situation professionnelles
Un coaching individuel et semi collectif pour garantir la performance de la progression pédagogique

DEBOUCHES

Responsable commercial
Manager de clientèle
Développeur d'affaires
Technico-commercial
Responsable d'agence
Chef des ventes
Responsable grands comptes
Responsable de centre de profit

VALIDATION

Titre de Responsable Compte Clé BAC +3/4
Validation homologuée BAC+3/4, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau II)

LIEU ET DATES de la formation

Site de Quétigny
22 B rue du Cap Vert
21800 Quétigny
Octobre 2011 à octobre 2012

CONTACT

Alexandra PARRAMUCHIO

☎ 03.80.39.19.51

✉ alexandra.parramuchio@cci21.fr



MANAGER DES AFFAIRES INTERNATIONALES

OPTION ACHAT OU NEGOCIATION

Formation rémunérée de 1197 heures dont 446 h en centre de formation

CONTENU

◆ Techniques Import/Export

Droit des affaires et des contrats, documentation à l'export, transport international, assurances des paiements internationaux, budgets internationaux

◆ Marketing

Prospection à l'international, environnements culturels internationaux, géopolitique et géostratégie, stratégie commerciale produit/marché, analyse et diagnostic des marchés étrangers, organisation de salons et missions à l'étranger

◆ Management et développement personnel

Mission export et projet à l'international, connaissance de soi et développement personnel, management d'une équipe, coaching emploi, bureautique appliquée

Option achat International

Fondements et modes opératoires, techniques en grande distribution, stocks et approvisionnements, environnement international et droit des contrats, paiement internationaux, transport et logistique internationaux, droits de douanes, pricing des contrats

Option négociation à l'International

La démarche commerciale, négociation commerciale en environnement international, organisation commerciale, mise en situation matches de négociation, calculs commerciaux

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi inscrit à POLE EMPLOI (sorti de formation initiale depuis plus d'un an)
- ◆ Salarié en Congé Individuel de Formation (CIF)
- ◆ Titulaire d'un BAC+2 validé – Potentiel commercial, ouverture d'esprit, maîtrise de l'anglais en conversation courante et

STATUT

Formation temps plein **financée et rémunérée par le Conseil régional de Bourgogne** et le

Fonds Social Européen (Statut de stagiaire de la formation professionnelle)

PEDAGOGIE

Des cours assurés exclusivement par des professionnels de l'export/international, souvent de nationalité étrangère

Un coaching individuel et semi collectif pour garantir la performance de la progression pédagogique

50% des cours assurés en langue anglaise
Autre langue obligatoire

Cours de préparation au TOEIC

DEBOUCHES

Responsable des achats, responsable du pricing, approvisionneur/ Responsable Zone Export, Chargé de clientèle internationale,

VALIDATION

Titre de Responsable Commercial à l'International

Validation homologuée BAC +3/4, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau II)

LIEU ET DATES de la formation

Site de Quétigny
22 B rue du Cap Vert
21800 Quétigny

OCTOBRE 2011 A JUILLET 2012

CONTACT

Alexandra PARRAMUCHIO

☎ 03.80.39.19.51

✉ alexandra.parramuchio@cci21.fr



Bourgogne
Conseil régional



MANAGER DES AFFAIRES FINANCIERES CONTROLEUR DE GESTION

Formation rémunérée de 1197 heures (dont 448 heures en entreprise)

CONTENU

◆ Comptabilité

Normes anglo-saxonnes (US GAAP) et internationales (IFRS), Plan Comptable Général, techniques d'audit interne et de consolidation, trésorerie et cash-flows

◆ Gestion

Administration sociale, analyse stratégique des coûts, incidences budgétaires et prévisionnels d'activité, valorisation des stocks et contrôle de gestion industrielle

◆ Environnement professionnel

Anglais des affaires et de la finance, communication interpersonnelle, droits et obligations, management d'équipe, mécanismes micro/macro économiques

◆ Performance économique

Contrôle de gestion et conduite du changement, évaluation de la performance et de la rentabilité des investissements, outils de pilotage et gestion du risque

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Demandeur d'emploi inscrit à POLE EMPLOI (sorti de formation initiale depuis plus d'un an)
- ◆ Salarié en Congé Individuel de Formation (CIF)
- ◆ Titulaire d'un BAC+2 validé – Grande capacité d'analyse et de rigueur, intérêt pour l'économie et la finance, bases d'anglais

(Autres cas, nous consulter)

STATUT

Formation temps plein financée et rémunérée par le Conseil régional de Bourgogne et le Fonds Social Européen (Statut de stagiaire de la formation professionnelle)



PEDAGOGIE

Cours assurés par des professionnels

Un contenu orienté sur les mises en situation professionnelle

L'intervention des entreprises dans la définition des objectifs pédagogiques

Un coaching individuel et semi collectif pour garantir la performance de la progression pédagogique

DEBOUCHES

Directeur financier adjoint

Contrôleur de gestion industrielle

Responsable consolidation

Contrôleur financier

Chef comptable

Auditeur en cabinet

Responsable du pricing

VALIDATION

Titre de Contrôleur de Gestion

Validation homologuée BAC +3/4, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau II)

LIEU ET DATES de la formation

Site de Quétigny

22 B rue du Cap Vert

21800 Quétigny

OCTOBRE 2011 A JUILLET 2012

CONTACT

Alexandra PARRAMUCHIO

☎ 03.80.39.19.51

✉ alexandra.parramuchio@cci21.fr





RESPONSABLE DES SYSTEMES INTEGRE DE MANAGEMENT QUALITE, SECURITE, ENVIRONNEMENT

Formation en alternance sur 1 an dont 455 heures en Centre de Formation

CONTENU

- ◆ Culture professionnelle
- ◆ Management de la Qualité ISO 9000 et outils de la Qualité
- ◆ Management de l'environnement ISO 14000 et gestion des risques
- ◆ Management de la Sécurité – OHSAS 18001
- ◆ HACCP
- ◆ Intégration et Audit des Systèmes de management QSE
- ◆ Management de projets

CONDITIONS D'ACCES

- ◆ Titulaire d'un BAC+2 et plus (DUT, BTS, Licence, Master, domaine technique, scientifique ou commercial) ou une expérience significative en entreprise.

(Autres cas, nous consulter)

STATUT

- ◆ Demandeur d'emploi – particulier
- ◆ Salarié d'entreprise en contrat ou période de professionnalisation
- ◆ Salarié en congé individuel de formation (CIF)
- ◆ Alternance – **Contrat de professionnalisation**
Rémunération selon réglementation en vigueur

PEDAGOGIE

Acquérir les connaissances permettant de :

- ◆ Maîtriser les systèmes de management intégré Qualité – Sécurité – Environnement en intégrant une double culture de la performance économique et du développement durable.
- ◆ Développer le sens du travail en mode projet et de la conduite du changement.
- ◆ Cours assurés par des professionnels

DEBOUCHES

- Coordinateur de système de management,
- Responsable Environnement au titre de l'ISO 14000,
- Correspondant Qualité au titre de l'ISO 9000,
- Correspondant Hygiène Sécurité au titre de l'OHSAS 18001,
- Responsable QSE,
- Assistant QSE,
- Auditeur interne, ...

VALIDATION

Titre certifié de « Responsable des systèmes de Management Qualité – Sécurité – Environnement »*

Validation homologuée BAC +3/4, Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP, niveau II)

LIEU ET DATES de la formation

Site de Beaune
13 Boulevard Joffre
21200 Beaune
De janvier 2011 à janvier 2012

CONTACT

Mélissa MERIDAN

☎ 03 80 72 58 94

✉ melissa.meridan@cci21.fr

LES SITES CCI FORMATION



BEAUNE

13 BOULEVARD JOFFRE - 21200 BEAUNE

☎ 03 80 25 94 50

☎ 03 80 22 92 01



DIJON

2 avenue Marbotte - 21000 Dijon

☎ 03 80 65 91 70

☎ 03 80 65 91 79



ESC DIJON

29 rue Sambin - 21000 Dijon

☎ 03 80 72 58 96

☎ 03 80 72 58 67



CAP VERT QUÉTIGNY

22 B rue du Cap Vert

21800 Quétigny

☎ 03 80 39 19 51

☎ 03 80 39 43 15

Pour en savoir plus, consultez notre site web :

www.formation.cci21.fr

