ISM Fénelon
Institut Supérieur de Management

Le point de départ de votre avenir

www.ism-fenelon.com

Grasse Campus
Campus Territorial Multisite
le cnam
COLLEGE DE PARIS
RenaSup
in collaboration with
Coventry University
INSTITUT FENELON
Grasse

Le mot du Chef d'Établissement

Bienvenue à l'Institut Supérieur de Management Fénelon !

L'ISM Fénelon est un institut d'enseignement supérieur privé orienté vers les métiers de l'entreprise, de la gestion au management, en passant par le marketing et les achats, résolument tourné vers l'international, ancré et reconnu dans sa région, grâce aux liens de confiance tissés de longue date avec le milieu socio-professionnel, industriel et économique de notre région.

L'ISM Fénelon est adossé au savoir-faire d'un établissement de plus de 2200 élèves, doté d'une des rares sections internationales de l'enseignement privé sous contrat avec l'Etat, ce qui lui confère la force d'un réseau et les ressources humaines indispensables à un Enseignement Supérieur de qualité. L'appui de Grasse Campus, du Club des Entrepreneurs et de la Pépinière d'entreprises Innova Grasse dans un bassin d'emploi dynamique vous assure les meilleures opportunités pour vos recherches de stages et premiers emplois.

A L'ISM Fénelon vous pouvez compter sur des diplômes solidement reconnus, à l'employabilité soigneusement pensée.

Mais surtout, intégrer l'ISM Fénelon c'est faire le choix d'une vie étudiante à taille humaine, dans l'environnement privilégié d'un bâtiment historique de la ville, avec jardins et vue sur la mer, à 5 minutes du centre-ville, où vous pourrez profiter pleinement de logements, points de restauration, commerces de proximité, théâtre et médiathèque dotée de magnifiques espaces de travail.

Vous bénéficiez également des installations et de l'association sportive de l'Institut Fénelon, de ses propositions culturelles, et des activités de son BDE qui n'attend que vous !

Nous privilégions une culture de l'excellence, associée à la grande tradition de l'Institut Fénelon, mais aussi un esprit de fraternité, de convivialité et d'entraide, des relations de proximité et de partenariat avec l'équipe enseignante, qui sait vous accompagner avec humanité et discernement dans tous les moments de votre formation.

A très bientôt sur notre Campus !

Lionel LÉANDRI-VENDEUVRE
Chef d'établissement coordinateur

L'Institut Fénelon est
PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE
depuis près de 30 ans...

Les atouts ISM Fénelon

- Un accompagnement individualisé
- Des formations tournées vers les réalités du marché de l'emploi local
- Une équipe d'intervenants professionnels
- L'appui des nombreux chefs d'entreprise qui ont parrainé chaque année les formations supérieures
- Une école reconnue dans sa région qui a su établir un réseau de confiance avec le milieu socio-professionnel, économique et industriel.
- Des résultats révélateurs d'excellence (plus de 95% de réussite chaque année)

Un parcours d'excellence

PRÉPARATION AUX CONCOURS DES GRANDES ÉCOLES DE MANAGEMENT

EN BAC+2 :
Visez les Grandes Écoles de Management

EN BAC+3 :
Maximisez vos chances de réussite aux admissions parallèles.

L'Institut Fénelon vous prépare grâce à l'intégration de modules optionnels spécifiques au sein de la formation.

PRÉPARATION AUX CERTIFICATIONS

- TOEIC
- TAGE 2

Un parcours sécurisé

BAC+2	**BTS** Collaborateur Juriste Notarial	**BTS** Commerce International	**BTS** Négociation & Digitalisation de la Relation Client
BAC+3	**LICENCE** Commerce Vente & Marketing Digital (CNAM)	**BA HONS** Global Business (Coventry University)	
BAC+5	**MASTÈRE** Management des Achats & Supply Chain (Collège de Paris)		

Boostez votre CV

Poursuivez vos études en ...

Grandes écoles, Master, Licence Pro, Licence, LMD, IAE, MBA...

Dessinez votre carrière

Devenez...

Ingénieur d'affaires, Créateur d'entreprise, Manager, Chef de projet stratégie digitale, Responsable du pilotage commercial, Chargé du marketing clients, Collaborateur notarial, Juriste en entreprise....

Des parcours d'exception

Que deviennent nos étudiants ?

CÉDRIC - BACHELOR

***Promotion Yann DUBBIOSI* (2020-2021)**

Après 3 années de formation à l'ISM Fénelon, il intègre un Master Ressources Humaines , et effectue son contrat d'apprentissage en tant qu'adjoint de direction d'un EHPAD à Cannes

ANIS - BTS

Promotion Xavier GESNOUIN (2018-2020)

Major de sa promo en 2020.
Après un BBA à l'EDHEC Nice (spécialisé dans le développement d'entreprise et l'entrepreneuriat), il crée sa start'up dans le e-commerce.
Il emploie désormais 5 personnes, dirige un bureau à Grasse et un en Tunisie et a réalisé 800 000€ de CA en 2022.

GRAZIELLA - BA HONS

***Promotion Xavier ARDIZIO* (2018-2019)**

Major France des BA délocalisés de Coventry University.
Elle effectue 6 mois de stage dans le recrutement, puis devient chasseur de tête pour une entreprise de solutions informatiques

Notre communauté sur LinkedIn

Une expérience professionnelle

Faites de votre formation un tremplin vers l'emploi grâce à **l'expérience en entreprise**

L'ALTERNANCE : Le principal avantage des formations en alternance est de pouvoir se former concrètement sur le terrain avec des professionnels.
Vous bénéficiez de l'association entre théorie, pratique et acquisition de compétences. Cela permet de déboucher plus rapidement sur un emploi ou d'être plus compétitif sur le marché du travail.

Nos partenaires professionnels s'impliquent également à vos côtés tout au long de votre formation :
Jury d'admission, job datings, conférences, business breakfast, témoignages...

Formations en alternance

- BTS CNJ
- BTS NDRC
- LICENCE CVMD
- BACHELOR RDCFI
- MASTÈRE MASC

Une expérience internationale

Prenez une dimension internationale et enrichissez votre parcours

ERASMUS + : Dans le cadre de leur formation, nos étudiants de BTS Commerce International doivent réaliser 14 à 16 semaines de stage dont 9 semaines minimum dans un pays étranger pour prétendre à la bourse ERASMUS. Ce stage à l'étranger offre l'opportunité de mettre en pratique les connaissances acquises lors de la formation mais aussi d'acquérir des compétences professionnelles, linguistiques et interculturelles nouvelles.

Notre engagement dans le programme Erasmus permet à chaque bénéficiaire de :

- Monter en compétence,
- Travailler sur son développement personnel,
- Développer son enrichissement culturel,
- Améliorer son niveau linguistique,
- Élargir ses réseaux personnel et professionnel,
- Ajouter une plus-value au diplôme
- Augmenter son employabilité.

Formations internationales

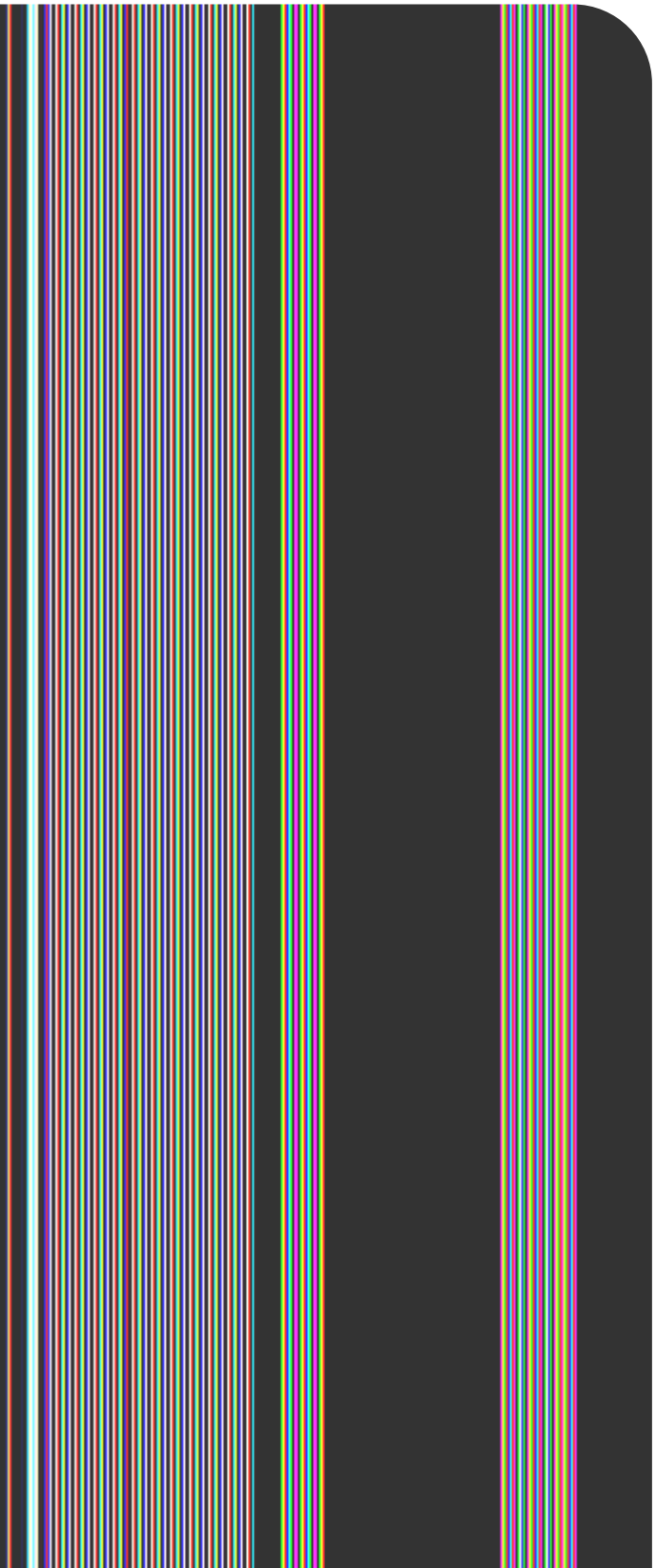
- BTS CI
- BA HONS GB
- MASTÈRE MASC

BAC+2

BTS Collaborateur Juriste Notarial

TITRE RNCP RECONNU PAR L'ÉTAT — NIVEAU 5

Prépare au Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'Etat et titre RNCP Niveau 5 N° de fiche 36685
FORMATION EN ALTERNANCE - DURÉE : 2 ANS



Le BTS CJN vise à former des collaborateurs aguerris au droit et au suivi de dossiers juridiques tels que le droit de la famille, l'immobilier et le droit des affaires, en combinant théorie et mise en pratique.

Le titulaire de ce BTS exerce principalement ses activités au sein d'un office notarial sous la supervision d'un ou plusieurs notaires.

Missions

Le titulaire d'un BTS CJN **contribue au traitement juridique et administratif des dossiers traités**, ce qui implique :

- l'accueil des clients et leur accompagnement,
- le suivi des dossiers depuis leur ouverture jusqu'à leur clôture et archivage ;
- le recours aux outils et espaces numériques professionnels.

Il contribue à la rédaction d'actes simples liés à la famille, à la personne, au patrimoine familial, à l'immobilier ou à l'entreprise.

Il participe à l'exécution des formalités : vérification après signature d'un acte, élaboration des documents générés par l'acte, calcul des droits hypothécaires ou d'enregistrement, dépôt des actes...

Il négocie des biens à vendre ou à louer.

Profil étudiant

- Avoir de l'appétence pour le droit et le conseil aux personnes
- Disposer de compétences d'analyse face à des situations complexes
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale (bon niveau de français : grammaire et orthographe)
- Savoir faire preuve d'empathie et d'une bonne capacité d'écoute
- Avoir une bonne connaissance des outils numériques
- Avoir de la rigueur
- Être capable de s'engager dans un travail collaboratif et de travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Conditions d'accès

Le BTS CJN est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat :

- Général
- Technologique STMG

Inscription sur PARCOURSUP ou candidature en ligne sur : www.ism-fenelon.com

Admission sur dossier scolaire, test de communication écrite et entretien de motivation

Compétences

- accompagner un client selon les règles déontologiques,
- conduire un dossier en droit des personnes, de la famille et du patrimoine familial,
- conduire un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise.
- appréhender et réaliser un message écrit
- communiquer oralement
- communiquer en anglais tant à l'écrit qu'à l'oral
- analyser un dossier documentaire
- concevoir une réponse argumentée à une problématique donnée
- assurer une veille informationnelle
- analyser l'environnement d'un office notarial (économique, sociologique, managérial)

Poursuite d'études

- Licence professionnelle des métiers du notariat et de l'immobilier
- Licence générale de droit à la faculté, puis Diplôme des Métiers du Notariat

Métiers

- Notariat
- Cabinet d'avocat (spécialisé en droit de la famille, immobilier ou droit des affaires)
- Immobilier (agence immobilière, promoteur immobilier, gestion locative…)
- Services juridiques d'une entreprise
- Gestion de patrimoine
- Services sociaux

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

BLOC 1 : ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT SELON LES RÈGLES DÉONTOLOGIQUES

Explication au client du statut d'officier public et ministériel et de la mission de service public du notaire
Accueil et accompagnement du client en respectant les règles de déontologie
Gestion de dossiers dans le respect des règles de déontologie et de sécurité des données

BLOC 2 : CONDUITE D'UN DOSSIER EN DROIT DES PERSONNES, DE LA FAMILLE ET DU PATRIMOINE FAMILIAL

Pratique du droit de la filiation
Accompagnement de la vie juridique des couples : les unions
Accompagnement de la vie juridique des couples : la désunion
Organisation de la protection des personnes vulnérables
Conduite d'un dossier de libéralités
Règlement d'une succession
Pratique de l'indivision

BLOC 3 : CONDUITE D'UN DOSSIER EN DROIT DES BIENS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER OU DE L'ENTREPRISE

Pratique des opérations immobilières
Pratique des baux (d'habitation, professionnels ou ruraux)
Pratique des contrats préparatoires
Pratique de l'acte de vente
Négociation immobilière
Contribution aux opérations sur fonds de commerce
Pratique des actes notariés en présence d'une entreprise

ENSEIGNEMENT SUPPORT AUX MATIERES PROFESSIONNELLES

Éléments fondamentaux du droit
Environnement de l'activité notariale

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression
Communication écrite et orale en anglais

BAC+2

BTS Commerce International

TITRE RNCP RECONNU PAR L'ÉTAT NIVEAU 5

Prépare au Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'Etat et titre RNCP Niveau 5 N° de fiche 35800
DURÉE DE LA FORMATION : 2 ANS

AGENCE ERASMUS+ FRANCE · EDUCATION & FORMATION

Le BTS CI offre un bagage solide aux étudiants dans le domaine des langues étrangères, de l'économie internationale et des techniques du commerce international. Il forme des cadres au service export des entreprises.

Le titulaire de ce diplôme pourra assurer les démarches de son entreprise vers l'étranger. Cette formation lui apportera diversité interculturelle et polyvalence.

Le BTS Commerce International est l'un des diplômes les plus populaires de sa génération et l'un des plus demandés par les entreprises, en particulier par les sociétés réalisant des opérations sur des marchés étrangers.

Ce BTS permet une année de césure entre les 2 ans de formation.

Profil étudiant

- Avoir le goût des langues, des voyages, des cultures étrangères
- Envisager un projet d'évolution à l'international
- Avoir un projet de vie à l'étranger
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale
- Avoir l'esprit de synthèse
- Savoir travailler en équipe et en autonomie
- Être dynamique
- Avoir le sens de l'organisation et de l'observation

Conditions d'accès

Le BTS CI est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat :

- Général
- Technologique (STMG, STL, STI...),
- Professionnel (Gestion-Adm., Commerce...)

Inscription sur PARCOURSUP

Admission sur dossier

Missions

Le BTS CI a pour but de former des collaborateurs chargés de mettre en place une veille des marchés étrangers. Ils ont à charge les achats, la vente, le suivi commercial et administratif...

Leurs missions sont diverses : prospection, sélection de fournisseurs, identification du ou des besoins clients, négociation des prix, gestion...

Au terme de votre formation, vous serez capable de remplir les missions suivantes :

- Communiquer en français, anglais et espagnol dans des contextes interculturels
- Gérer la relation commerciale internationale
- Assurer la coordination des services en entreprise
- Animer un réseau professionnel
- Exploiter les données clients/fournisseurs
- Connaître et choisir les marchés étrangers
- Organiser les opérations d'importation ou d'exportation
- Développer les courants d'échanges, de biens et de services entre les pays...

Poursuite d'études

- BA HONS de l'Université de Coventry à ISM Fénelon'
- Licence Commerce Vente Marketing à ISM Fénelon'
- Ecole de commerce, management ou gestion...
- Universités (LEA, IAE, IUP...)
- Licence 3 ou Licence Pro
- Études à l'étranger

Métiers

- Responsable des achats
- Assistant des services exports
- Assistant commercial export
- Responsable de la logistique
- Assistant commercial
- Administrateur des ventes
- Chargé de missions
- Assistant lié aux achats à l'international
- Négociateur à l'international
- Assistant en douanes...

PROGRAMME

MODULES PROFESSIONNELS

Relation commerciale interculturelle
Rel. commerciale interculturelle en anglais et économie gestion
Mise en oeuvre des opérations internationales
Développement commercial international
Préparation et suivi de césure

MODULES GÉNÉRAUX

Culture générale et expression
Langue vivante A (expression écrite et orale)
Langue vivante B (expression écrite et orale)
Culture économique juridique et managériale

EXPÉRIENCE INTERNATIONALE

14 à 16 semaines de stage dont 9 semaines à l'étranger

BAC+2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

TITRE RNCP RECONNU PAR L'ÉTAT NIVEAU 5

Prépare au Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'Etat et titre RNCP Niveau 5 N° de fiche 38368
FORMATION EN ALTERNANCE - DURÉE : 2 ANS

Le BTS NDRC forme des commerciaux experts en relation client. Cette formation vous permet de développer les compétences requises pour exercer dans n'importe quel secteur d'activité ou organisation et avec tous types de clientèle.

Elle a pour objectif de vous préparer à devenir un expert de la relation client sous toutes ses formes : en présentiel, à distance comme en e-relation.

Professionnel de la négociation commerciale, il pilote et organise l'activité commerciale, négocie et assure les ventes, exploite et produit des informations commerciales, assure le management de l'activité commerciale et participe à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale.

Profil étudiant

- Avoir la fibre commerciale et goût du challenge
- Avoir l'esprit d'analyse
- Avoir le goût pour la communication et le numérique
- Avoir le Sens du contact
- Être Ouvert d'esprit
- Être Organisé et rigoureux

Conditions d'accès

Le BTS NDRC est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat :

- Général
- Technologique (STMG, STL, STI…)
- Professionnel (Gestion-Adm, Commerce…)

Inscription sur PARCOURSUP ou candidature en ligne sur : www.ism-fenelon.com

Admission sur dossier et/ou entretien

Missions

Le BTS NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente.

Au terme de votre formation, vous serez capable de remplir les missions suivantes :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Poursuite d'études

- BA HONS de l'Université de Coventry à Fénelon
- Licence Commerce Vente et Marketing Digital à Fénelon
- Ecole de commerce
- IAE
- Licences Pro

Métiers

- Commercial
- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Manager
- Responsable de secteur

PROGRAMME

MODULES PROFESSIONNELS

Relation client et négociation vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseaux

MODULES GÉNÉRAUX

Culture générale et expression

Expression et communication en LV étrangère (Anglais)

Analyse économique juridique et managériale

EXPÉRIENCE EN ENTREPRISE (apprentissage)

BAC+3

Licence

Commerce, Vente & Marketing Digital

TITRE RNCP RECONNU PAR L'ÉTAT — NIVEAU 6

Prépare au Diplôme d'État niveau 6 - bac+3 - (LG0360B) - N° de Fiche RNCP 35924
FORMATION ALTERNANCE - DURÉE : 1 AN – 14 SEMAINES DE FORMATION.
Rythme moyen : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise.

le cnam
Provence-Alpes-Côte d'Azur

Les titulaires de la **LICENCE Commerce Vente & Marketing Digital** possèderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Public concerné

ÉTUDIANTS, SALARIÉS

- e

Modalités d'admission

Recrutement de mars à juin sur :

- Dossier de candidature (délai de réponse : 3 semaines).
- Tests et entretien soumis à un jury.
- Admission définitive prononcée après signature d'un contrat d'alternance ou accord de financement.

Modalités de validation

- Les candidats sont présentés aux épreuves générales et techniques de la Licence Commerce, Vente, Marketing Digital, RNCP 35924, diplôme délivré par le Ministère chargé de l'enseignement supérieur.
- L'activité professionnelle évalue l'ensemble des tâches/missions confiées à l'alternant durant son année de formation et doit mettre en avant les savoirs et savoir-faire acquis en entreprise.
- **Évaluation :** Rédaction d'un rapport sur l'entreprise.

Objectifs de la formation

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise,
- Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion),
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution /marketing

Métiers et compétences

- Mettre en oeuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise,
- Commercialiser l'ore de produits et de service de l'entreprise,
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial,
- Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution,
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente,
- Participer à la mise en oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle,
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale,
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

Modalité d'enseignement

Formation en présentiel.

Les cours, TD et TP sont réalisés par des enseignants et des professionnels du métier.

Méthodes mobilisées

- Mise en situation professionnelle.
- Projet tutoré collectif ou individuel.
- Outils numériques
- Environnement numérique de formation (ENF) et plateforme pédagogique (Moodle).

PROGRAMME

CODE	INTITULÉ DES MODULES D'ENSEIGNEMENT	ECTS
DRA106	Principaux contrats de l'entreprise	4
MSE101	Management des organisations	6
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4
ESC123	Marketing digital et plan d'acquisition on-line	6
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion : découverte	4
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6
ANG320	Anglais professionnel	3
TED001	Enjeux et transitions écologiques: comprendre et agir	3
ESC133	Application des études théoriques à la vie de l'entreprise	2
	Tutorat académique	
UAM10D	Expérience prof et rapport d'activité	9

BAC+3

BA Hons

Global Business (formation en anglais)

DURÉE DE LA FORMATION
1 AN

Diplôme L3 (180 ECTS) délivré par **COVENTRY UNIVERSITY**
DURÉE : 1 AN

Coventry University learn how succesful businesses operate on a local and global level to prepare yourself for a wide range of careers in business management. Our innovative programmes have been developed specifically for students who want to gain a holistic understanding of management in an international environnement and launch succesful international business careers.

Teaching methods: Modules are delivered through lectures and seminars of smaller groups of students. Seminars are interactive and may involve hypothetical problem questions, simulations, case studies and the analysis of more theorical issues.

In addition, your subject tutors will review and discuss your progress with you and will be available for advice.

We use audio visual materials in a range of ways to bring the curriculum to life, through recorded interviews with business leaders or for recording presentations as part of assessed work..

The Global Business course aims to provide students with an understanding of the challenges of international business including cultural differences, the strategic issues facing global organisations, finance, marketing and human resources.

Profil des étudiants

- Avoir le goût des langues, des voyages, des cultures étrangères
- Avoir un projet d'évolution à l'international
- Avoir un projet de vie à l'étranger

Conditions d'accès

- Titulaires d'une L2 tertiaire validée (équivalent de 120 ECTS)
- Bon niveau d'anglais : 650 min. au TOEIC (ou test équivalent) ou 13/20 en anglais à l'examen BAC+2

Recrutement sur :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel de motivation

LES ATOUTS DES BA DÉLOCALISÉS de Coventry University à GRASSE

Une formation 100% en anglais à votre porte

Internationalisez votre parcours en vous affranchissant des contraintes logistiques et financières d'une année à l'étranger.

- Une formation universitaire intégralement délivrée et évaluée en anglais
- Des intervenants anglophones ou bilingues, riches d'une expérience d'enseignement à l'université ou dans le monde des affaires
- Une structure d'accompagnement personnalisé, des effectifs réduits (15 à 20 étudiants par classe), des enseignements regroupés sur 3 jours par semaine
- La réputation et le sérieux de notre établissement au cœur de la Côte d'Azur. L'Institut Fénelon propose, entre autre, un accompagnement pédagogique supplémentaire avec un soutien linguistique tout au long de l'année.

Une pédagogie anglo-saxonne innovante

Bénéficiez d'une pédagogie qui change et du savoir-faire d'une des plus grandes Universités britanniques.

- Une pédagogie inversée basée sur des études de cas et un système de «coaching»
- Une évaluation sous forme de travaux individuels ou collectifs (présentations orales, rapports, mémoire)
- Une plate-forme numérique dédiée accessible 24h/24 qui permet aux étudiants d'accéder à l'avance à tous les supports de cours, les sujets d'examen, les ressources documentaires, etc... et d'y déposer leurs travaux
- Tous les formateurs sont accrédités par Coventry University
- Une cérémonie de remise de diplômes traditionnelle à Coventry Universty Londres

Un accès au Master dans le monde entier

- Un diplôme de niveau II, crédité de 180ECTS dans l'espace européen, permettant de postuler en master universitaire dans le monde entier, ainsi qu'en école de commerce ou en IAE
- Un titre qui permet, dans le système britannique, d'obtenir un master en 4 ans.

On successful graduation from the BA Hons Global Business course, students should be able to:

- Understand and apply core business functions and processes in the global context.
- Develop knowledge and skills necessary to manage people, physical and financial resources.
- Evaluate and provide data in order to make informed business management decisions.
- Be equipped with investigative and analytical skills in order to examine the impact of risk on global companies.
- Develop the international management competencies required to operate in multicultural environment and diverse community.
- Appraise, critically analyse and apply contemporary theories to real-world scenarios.
- Analyse specific global business situations to identify areas of good practice and use creative solutions.

TOP UP PROGRAMME

SEMESTER 1

- International Business Strategy
- International Marketing Strategy
- Skills for Business and Development

SEMESTER 2

- Managing a Global Workforce
- International Investment Analysis
- Individual Final Project

Fénelon offers additional educational support:

English Language and Coursework Support

BAC+3

Bachelor

Responsable du développement commercial France et International

TITRE RNCP RECONNU PAR L'ÉTAT NIVEAU 6

Titre à finalité professionnelle | Niveau 6 - N° Fiche RNCP35150 | enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020, délivré par CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES (CTI)

FORMATION EN ALTERNANCE - DURÉE : 1 AN

Les entreprises sont à la recherche de profils capables de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales.

Le responsable de développement commercial

étend les activités de sa société sur de nouveaux marchés, qu'ils soient nationaux ou internationaux. Parmi ses responsabilités figurent l'identification d'opportunités, le développement de la clientèle et la négociation de contrats. On le considère comme un élément central au sein d'une entreprise. Il joue un rôle clé dans l'expansion des activités commerciales, contribuant ainsi directement à la croissance et au succès de l'entreprise.

Profil des étudiants

- Avoir le goût des langues, des voyages, des cultures étrangères
- Avoir un projet d'évolution à l'international
- Avoir un projet de vie à l'étranger

Conditions d'accès

- Justifier d'un diplôme ou titre équivalent niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS* pour accéder au titre niveau 6
- Avoir un bon niveau d'anglais

Recrutement sur :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel de motivation
- Test d'entrée

Objectifs de la formation

- Mise en place d'une veille commerciale, concurrentielle et technologique
- Analyse des informations de l'entreprise portant sur les marchés, produits / services et concurrents
- Réalisation d'études de marché
- Mise en place d'une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés
- Utilisation des outils du marketing digital
- Mise en œuvre d'un plan d'action marketing en France et à l'international
- Identification des prospects et nouveaux besoins de la clientèle
- Lancement du plan de développement commercial
- Sélection du mode de commercialisation
- Elaboration des propositions commerciales et réponse aux appels d'offres
- Négociation avec les partenaires du réseau de commercialisation
- Mise en place des contrats et des partenariats
- Management de l'équipe commerciale et du réseau commercial étranger
- Suivi des performances commerciales

Débouchés professionnels

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

PROGRAMME

BLOC DE COMPÉTENCES 1 :
Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

BLOC DE COMPÉTENCES 2 :
Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international

BLOC DE COMPÉTENCES 3 :
Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

BLOC DE COMPÉTENCES 4 :
Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

BAC+5

Mastère

Management des Achats et Approvisionnement

DURÉE DE LA FORMATION
2 ANS

FORMATION EN ALTERNANCE : Titre à finalité professionnelle « Manager Achats et Approvisionnement »
Niveau 7 | code NSF 315n | Fiche n°35462 enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 17 mars 2021, délivré par l'Association ECEMA – école européenne de management en alternance.

MENTION ARÔMES ET PARFUMS ISIPCA PARIS

ECEMA
L'excellence par l'expérience

Le Mastère MAA | Mention Arômes et Parfums est une certification professionnalisante qui permet aux étudiants d'acquérir des compétences fondamentales dans les domaines des achats et approvisionnements dans une démarche RSE.

Le domaine des achats est un facteur clé de succès de nombreuses entreprises. Le management de la Supply Chain est donc une fonction stratégique en entreprise.

Cette formation est un tremplin à l'insertion professionnelle.

L'option arômes et parfums permet aux étudiants qui le souhaitent de développer des compétences techniques et spécifiques à ce secteur d'activité (olfaction, découverte des matières premières, connaissances du marché de la parfumerie et des tendances, techniques de conservation et transport…)

Ce diplôme est accessible par la VAE.

Profil étudiant

- Avoir une grande aisance relationnelle
- Avoir un sens aigu de la négociation
- Savoir gérer son stress
- Être à l'aise avec les chiffres
- Disposer de compétences écrites et orales, y compris en anglais, pour communiquer et argumenter
- Avoir le sens de l'organisation et de l'autonomie
- Être dynamique
- Avoir l'esprit de synthèse
- Avoir le sens de l'initiative

Conditions d'accès

- Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC +3, ou titre RNCP de niveau 6, ou de 180 crédits ECTS (dans les filières achats et logistique…)
- A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités de Manager Achats et Approvisionnement. Dans ce cas, une demande est faite au certificateur qui est le seul à valider la candidature.

Recrutement sur :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel de motivation
- Tests en français et en anglais

Missions

Le Manager Achats et Approvisionnement est un acteur à valeur ajoutée dans les grandes entreprises, les centrales d'achats, les PME et les Pure Players. Il n'est plus perçu comme une fonction support et exécutive. En lien avec la stratégie et la politique de l'entreprise, le Manager Achats et Approvisionnement construit et met oeuvre la politique achats et approvisionnements.

Le métier implique une bonne connaissance des prestataires intermédiaires, entre autres les sous-traitants, les transporteurs et les transitaires.

- Elaborer la politique de sourcing
- Conduire les négociations avec les fournisseurs et prestataires d'approvisionnement.
- Coordonner les flux d'acheminement et les stocks de produits en amont de la chaîne de production ou des points de distribution de l'entreprise.
- Manager une équipe d'acheteurs.
- Structurer une veille économique et technologique des évolutions du/des marchés
- Structurer une veille juridique liée aux opérations d'Achat

Métiers

Le manager des achats et de la supply chain intervient dans tous les secteurs d'activité comme par exemple : l'agroalimentaire, l'automobile, l'aéronautique, la mécanique, l'électronique, la chimie, la santé, la distribution...

- Responsable achats
- Responsable achats de production (matières premières et/ou équipements)
- Responsable achats généraux
- Responsable achats site
- Acheteur leader
- Directeur des achats / Adjoint au Directeur achats
- Responsable approvisionnement et planification achats

PROGRAMME

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : Construction et mise en oeuvre de la politique achats/approvisionnement

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : Élaboration des processus de sourcing et mise en oeuvre d'une amélioration continue

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : Conduite des négociations avec les fournisseurs et les prestataires

BLOC DE COMPÉTENCES 4 : Suivi des opérations achats/approvisionnement et mesure de leurs performances

BLOC DE COMPÉTENCES 5 : Management d'équipes

MODULE : Arômes et Parfums

La force d'un réseau

Intégrer l'Institut Fénelon, c'est intégrer une école ancrée et reconnue dans sa région, qui a su tisser des liens et établir un réseau de confiance avec le milieu socio-professionnel, industriel et économique de sa région

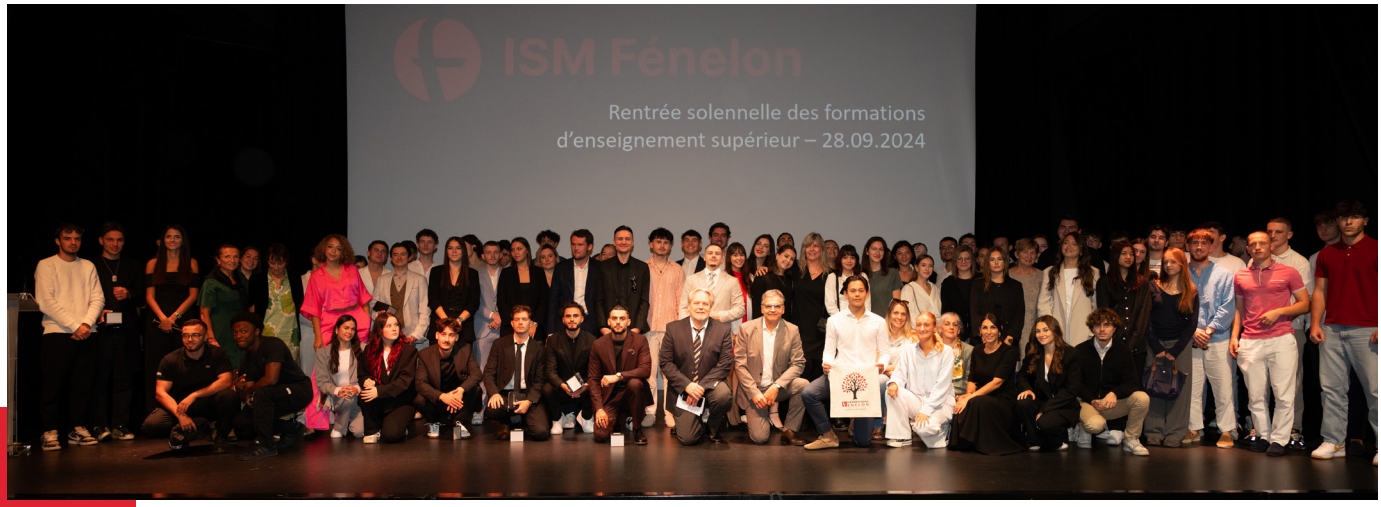
■ **GRASSE CAMPUS** campus territorial multisite regroupant 16 établissements de formations supérieures du Pays de Grasse. ■ **RENASUP** réseau national d'enseignement supérieur privé regroupant plus de 70000 étudiants dans 525 établissements ■ **COVENTRY UNIVERSITY** 17000 étudiants du monde entier | Une pédagogie anglo-saxonne innovante | Une remise des diplômes traditionnelle ■ **CNAM** 22 établissements partenaires en région PACA | 156 formations ■ **CFA DON BOSCO** plus de 300 contrats d'apprentissage répartis sur plusieurs établissements des Alpes Maritimes ■ **COLLEGE DE PARIS** réseau d'établissements d'enseignement supérieur et d'organismes de formation professionnelle | Les écoles membres du Collège de Paris sont toutes reconnues dans leur domaine de spécialité et offrent une garantie d'insertion sur les marchés mondiaux de l'emploi. ■ **CLUB DES ENTREPRENEURS** association qui rassemble les entreprises du territoire autour de projets communs

Le Baptême des Promotions

Chaque année l'Institut Fénelon organise la Rentrée Solennelle des Formations Supérieures. Cette cérémonie réunit tous les étudiants en cours de formation, les nouveaux inscrits, les étudiants diplômés et les anciens élèves.

Tous les ans une personnalité du monde de l'entreprise est sollicitée pour représenter la nouvelle promotion. Cette marraine ou ce parrain, accompagne ses nouveaux filleuls tout au long de l'année et accepte de partager avec eux son temps et son expérience.

La rentrée solennelle est l'occasion de tisser des liens étroits avec ces acteurs professionnels majeurs de la région.



Les Marraines et Parrains de Promotions

De nombreuses personnalités de l'économie locale nous ont témoigné leur confiance en acceptant de donner leur nom à une promotion d'étudiants et en maintenant une relation privilégiée avec l'établissement.

Sandie PASTOR

Gérante
ATELIER SAUZE

Marraine 2022

Une marraine : un atout pour les étudiants !

Pour vous permettre de découvrir le monde des PME et leur fonctionnement

Je suis ravie de collaborer avec l'ISM afin d'entretenir des échanges réguliers et enrichissants, autant pour les étudiants que pour nous, chefs d'entreprise.

Pour partager avec vous notre expérience et vous guider dans votre parcours.

Par des conseils pratiques mais aussi des anecdotes personnelles qui pourront vous motiver à surmonter les défis que vous rencontrerez.

Pour développer votre premier réseau professionnel.

Avoir un solide réseau peut ouvrir de nombreuses portes et créer des opportunités inattendues.

En tissant des liens forts entre l'ISM Fénelon et les entreprises, les parrains et marraines sont de vrais partenaires de votre réussite !

Yann DUBBIOSI

Responsable de la supply chain des ingrédients synthétiques
DSM-FIRMENICH GRASSE

Parrain 2020

L'Institut Fénelon m'a permis d'acquérir les bases nécessaires après mon baccalauréat dans des domaines variés tels que la gestion, l'économie, le droit ou encore la comptabilité.

L'esprit familial et l'exigence dans l'accompagnement des études m'ont été d'une grande aide pour la poursuite de mon parcours. J'ai ensuite été fier de devenir parrain des promotions en 2021 et de continuer à intervenir auprès des étudiants pour leur donner des conseils et les aider dans leur recherche de stage.

Je suis fier d'avoir toujours gardé un lien avec les équipes enseignantes et c'est toujours un plaisir pour moi de répondre présent aux sollicitations des étudiants pour les aider, comme j'ai moi-même été aidé.

Une année ISM Fénelon...

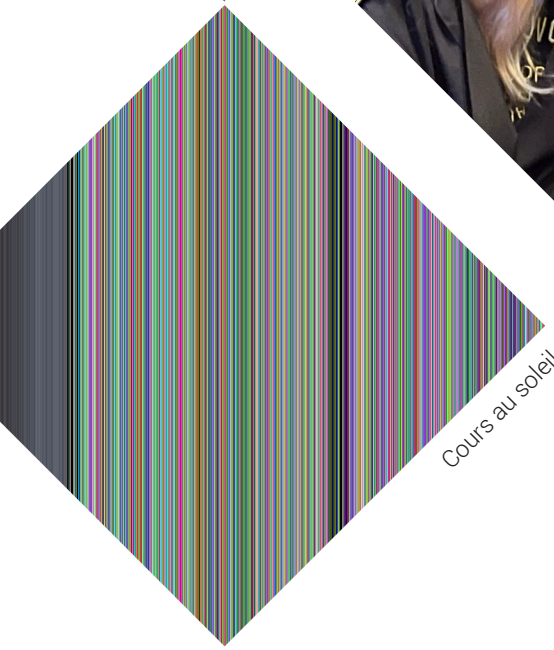
Hackathon (Club des Entrepreneurs)

Intervention Parrain de Promotion

Forums & Salons étudiants

Repas de Noël

Coventry Graduation (In London)



Cours au soleil

Collecte Solidarité

Grasse Campus Games (Challenge sportif étudiants)

Journée d'intégration organisée par le BDE

DES PROJETS
DES RENDEZ-VOUS
DES EXPERIENCES
DES RENCONTRES
DES FETES
DES ATELIERS
DES EVENEMENTS
DES FORUMS

Le Campus ISM Fénelon

La vie étudiante sur le bassin grassois ne cesse de se développer grâce à la création du réseau d'enseignement supérieur, **GRASSE CAMPUS**, qui regroupe 21 partenaires académiques (soit 44 formations diplômantes) et recense ainsi plus de 800 étudiants sur le bassin grassois. Le réseau Grasse Campus offre notamment, une aide précieuse pour la recherche de logements, de travail, d'activités extra-scolaire, etc.

Transports

BUS lignes urbaines :
5 / 7 / Navette Centifolia

BUS lignes régionales :
500 / 600

TRAIN : Gare SNCF
à 15 min. à pied

Situation géographique

L'institut Fénelon vous propose de commencer ou poursuivre vos études à Grasse sous le soleil de la Côte d'Azur (Alpes Maritimes) à moins d'une heure de Cannes et Nice (autoroute / train)

Vous étudierez dans un cadre exceptionnel, au milieu des vignes et des jardins de roses, dans un bâtiment historique de la ville, vue sur la mer.

A 5 min à pied du centre-ville, vous pourrez profiter pleinement des logements, points restauration et commerces de proximité.

Restauration

Une salle de restauration avec distributeur de plats cuisinés est à votre disposition. Elle est également équipée de réfrigérateurs, de micro-ondes, de tables et de vaisselle.

Sport

Les sportifs seront heureux de se retrouver **tous les mardis soirs** avec l'AS Fénelon : l'Institut Fénelon, grâce à l'équipe d'enseignants d'EPS met ses installations sportives à la disposition des étudiants une fois par semaine (escalade, volley, badmington, basket...)

Culture

Le cœur de la ville renferme des trésors culturels :

- **Le centre historique** (labellisé Ville d'Art et d'Histoire),
- **La culture du parfum** (un savoir-faire inscrit au Patrimoine Mondial de l'UNESCO),
- **Les musées** (Musée International de la Parfumerie, Musée d'Arts et d'Histoire de Provence, Musée Fragonard...)
- **Les bibliothèque / médiathèque** (Médiathèque Charles Nègre, Villa St Hilaire,)
- **Le théâtre** (Théâtre de Grasse, scène conventionnée pour la danse et le nouveau cirque),
- **Le cinéma d'art et d'essai** (Cinéma Le Studio)

Scolarité 2025-2026

FORMATIONS INITIALES

BTS Commerce International : 2496 €
BA Hons Global Business : 5800€
+ 990€ pour les étudiants qui souhaitent un double diplôme (titre RNCP «Responsable du pilotage Commercial»)

FORMATIONS EN ALTERNANCE

Les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Rémunération minimum d'un apprenti

	- de 18 ans	de 18 à 20 ans	de 21 à 25 ans	26 ans et +
1ère année de cycle	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2e année de cycle	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	
3e année de cycle	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	

Plus d'infos : https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918

RESTAURATION

Tarifs distributeur : plats à réchauffer de 3.50€ à 5€ / snacking et desserts 1.50€ en moyenne
NB : Les apprentis bénéficient d'une aide de 3€/repas prise en charge par l'OPCO de leur employeur.

FINANCEMENTS

Formations éligibles à la bourse CROUS

- BTS Commerce International
- BA Hons Global Business

Aide à la mobilité internationale

- PRAME (bourse régionale)
- ERASMUS+

Financement du permis de conduire
Les apprentis peuvent bénéficier d'une aide d'État de 500 € pour financer leur permis de conduire, catégorie B.

ACCUEIL D'APPRENTIS EN SITUATION DE HANDICAP

Les candidats en situation de handicap peuvent prendre contact avec le CFAR Don Bosco afin de bénéficier d'aménagements particuliers.
Contact : referent.handicap@donbosconice.eu

ISM Fénelon

Chef d'établissement : Lionel LEANDRI-VENDEUVRE
Directrice des Études : Alexandra PLAUT
Secrétariat : Carine CHARRIER

Accueil du Lundi au Vendredi de 9h00 à 17h00
04 93 36 00 22

accueil@ism-fenelon.com
CS65278 - 06131 Grasse Cedex (15 Bd Crouët)

ism-fenelon.com