



Présentation de nos BTS

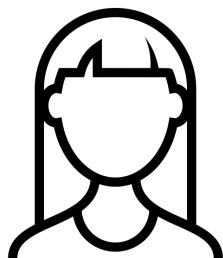
IFCV

Concepteur de talents

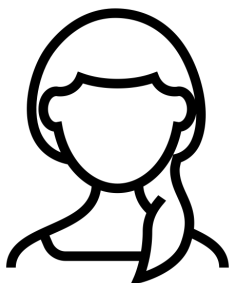


FORMATIONS & ALTERNANCE

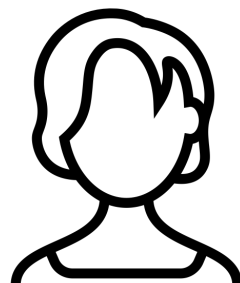
Présentation des Chargées d'Affaires



Cynthia COICOU
IFC Commerce
Chargée de relations entreprises
Tél : 01.79.62.05.12



Nathalie LETHIAIS
IFCV Finance
Chargée de relations entreprises
Tél : 01.41.05.62.97



Lola RODRIGUES
IFCV Finance
Chargée de relations entreprises
Tél : 01.41.05.73.87

Formation BTS Gestion de la Petite et Moyenne Entreprise (GPME)



PRÉ-REQUIS

- * Titulaire du baccalauréat ou en cours d'obtention
- * Sens du relationnel, dynamisme, réactivité, et goût pour les challenges

MISSIONS

- * Gestion de la relation client
- * Gestion de la relation fournisseurs
- * Gestion des ressources humaines
- * Organisation et planification des activités
- * Gestion des ressources et des risques
- * Communication globale

POURSUITES D'ÉTUDE

- * Bac+3 CDRH (Chargé de Développement Ressources Humaines)
- * Bac+3 MCR (Manager Commerce Retail)
Bac+3 RTCFI (Responsable Technico-Commercial France et International)

MÉTIERS VISÉS

- * Adjoint au dirigeant
- * Assistant administratif et financier

PROGRAMME

- * 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
- * Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME
- * Appréhender et réaliser un message écrit, communiquer oralement
- * Analyser les situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Programme BTS Gestion de la Petite et Moyenne Entreprise (GPME)

- * Pratiques et techniques relationnelles
- * Mercatique
- * Organisation
- * Économie
- * Droit
- * Culture générale et expression
- * Culture économique, juridique et managériale
- * Anglais professionnel

Formation BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)



PRÉ-REQUIS

- * Titulaire du baccalauréat ou en cours d'obtention
- * Intérêt pour le commerce et la vente
- * Avoir un sens relationnel et le goût de la négociation
- * Être dynamique, responsable et rigoureux

MISSIONS

- * Vente et relation client
- * Mise en place d'accords commerciaux
- * Merchandising et gestion des flux de marchandises
- * Organisation d'opérations de marketing et opérations commerciales
- * Développement de projets

POURSUITES D'ÉTUDE

- * Bac+3 Responsable Opérationnel d'un point de vente
- * Bac+3 Responsable Technico Commercial France et International

MÉTIERS VISÉS

- * Conseiller de vente
- * Négociateur immobilier
- * Adjoint de magasin
- * Responsable de magasin
- * Chef de rayon
- * Assistant marketing
- * Chef de produit
- * Attaché commercial

PROGRAMME

- * Développer la relation client
- * Animer et dynamiser l'offre commerciale
- * Assurer la gestion opérationnelle
- * Manager l'équipe commerciale
- * Culture générale et expression
- * Analyser les situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Programme BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

- * Management des unités commerciales
- * Gestion de la relation client et du développement
- * Économie générale
- * Droit
- * Informatique appliquée à la gestion commerciale
- * Culture économique, juridique et managériale
- * Anglais professionnel
- * Gestion opérationnelle
- * Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- * Développement de la relation et vente conseil

Formation Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)



PRÉ-REQUIS

- * Titulaire du baccalauréat ou en cours d'obtention
- * Intérêt pour le commerce et la vente
- * Avoir un sens relationnel et le goût de la négociation
- * Être dynamique, responsable et rigoureux

MISSIONS

- * Prospection téléphonique et prise de rendez-vous
- * Conseil à la clientèle
- * Suivi des ventes et respect des accords commerciaux
- * Référencement et dynamisation de gammes GMS
- * Mise en place d'opérations commerciales spécifiques

POURSUITES D'ÉTUDE

- * Bac+3 Responsable Technico Commercial France et International
- * Bac+3 Conseiller Financier

MÉTIERS VISÉS

- * Responsable de secteur
- * Chef de ventes
- * Responsable commercial
- * Chargé d'affaires

PROGRAMME

- * Cibler et prospecter la clientèle
- * Négocier et accompagner la relation client
- * Organiser et animer un événement commercial
- * Maîtriser la relation omnicanale
- * Animer la relation client digitale
- * Développer la relation client en e-commerce
- * Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- * Développer et animer un réseau de partenaires
- * Créer et animer un réseau de vente directe
- * Etablir un diagnostic
- * Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Programme Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

- * Mercatique
- * Gestion commerciale
- * Management commercial
- * Communication
- * Négociation
- * Droit
- * Économie générale
- * Économie d'entreprise
- * Technologies commerciales
- * Anglais professionnel
- * Relation client, négociation vente et digitalisation

Formation BTS Support à l'Action Managériale (SAM)



PRÉ-REQUIS

- * Titulaire du baccalauréat ou en cours d'obtention
- * Avoir un sens relationnel
- * Être autonome et réactif
- * Intérêt pour la gestion, la communication et la documentation

MISSIONS

- * Rédaction, traitement et production de notes courriers et comptes rendus
- * Gestion administrative
- * Organisation de rendez-vous, voyages et déplacements
- * Accueil physique et téléphonique
- * Suivi budgétaire
- * Participation à la politique commerciale de l'entreprise

POURSUITES D'ÉTUDE

- * Bac +3 Responsable Ressources Humaines et Paie
- * Bac +3 Responsable Technico-Commercial France International

MÉTIERS VISÉS

- * Assistant commercial
- * Assistant de direction
- * Assistant d'équipe
- * Assistant administratif
- * Assistant ressources humaines
- * Assistant de communication

PROGRAMME

- * Optimisation des processus administratifs
- * Gestion de projet
- * Collaboration à la gestion des ressources humaines
- * Analyser les situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- * Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- * Proposer des solutions argumentées
- * Etablir un diagnostic
- * Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Programme BTS Support à l'Action Managériale (SAM)

- * Anglais professionnel
- * Langues vivantes (2)
- * Économie générale
- * Économie d'entreprise
- * Droit
- * Communication professionnelle
- * Information et aide à la décision
- * Gestion administrative
- * Gestion de projet

Formation BTS Banque

TITRE INSCRIT AU
RNCP

PRÉ-REQUIS

- * Titulaire du baccalauréat ou en cours d'obtention
- * Disposer de capacités d'analyse et de sens du contact
- * Être autonome et rigoureux
- * Intérêt pour l'économie, le droit et la fiscalité

MÉTIERS VISÉS

- * Chargé de clientèle
- * Conseiller financier
- * Conseiller clientèle à distance
- * Technicien d'opérations bancaires

MISSIONS

- * Ouverture et gestion des comptes
- * Distribution des produits et services attachés aux comptes
- * Promotion et utilisation des technologies de transmissions des transformations
- * Distribution des produits liés à l'épargne bancaire et non bancaire
- * Distribution des produits liés à l'épargne financière et notamment ceux dits de gestion collective
- * Suivi et gestion des portefeuilles clients
- * Promotion des crédits à la consommation et montage des dossiers
- * Promotion des produits d'assurance

PROGRAMME

- * Ouverture et gestion des comptes
Distribution des produits et services attachés aux comptes
- * Promotion et utilisation des technologies de transmission des informations
- * Distribution des produits d'épargne bancaire et non bancaire
- * Distribution des produits liés à l'épargne financière et notamment ceux dits de gestion collective
- * Suivi et gestion des portefeuilles clients
- * Promotion des crédits à la consommation et montage des dossiers
- * Promotion des produits d'assurance

POURSUITES D'ÉTUDE

- * Bac+3 CF (Conseiller Financier)
- * Bac+3 CEF (Conseiller Expert Financier)

Programme BTS Banque

- * Économie monétaire et bancaire
- * Économie générale et d'entreprise
- * Droit général et droit bancaire
- * Gestion de la clientèle
- * Communication professionnelle
- * Techniques bancaires du marché des particuliers
- * Gestion de la clientèle et communication professionnelle

Envie d'échanger ?

Chargée d'Affaires

BAC+3 RDCFI, BAC+3 MRC, BAC+3 RRHP

Cynthia COICOU

Tel : 01.79.62.05.12

Mail : cynthia.coicou@ifcv.fr

Chargées d'Affaires

Bac+3 CF

Nathalie LETHIAIS

Tel : 01.41.05.62.97

Mail : nathalie.lethiais@ifcv.fr

Lola RODRIGUES

Tel : 01.41.05.73.87

Mail : lola.rodriques@ifcv.fr

Processus de recrutement

Si vous désirez poursuivre vos études au sein de l'IFCV, envoyez-nous un mail à contact@ifcv.fr afin de convenir d'un rendez-vous.

Processus de recrutement

- * Étude du dossier (absences – notes – commentaires des formateurs)
- * Entretien individuel de motivation