

ISME

ÉCOLE SUPÉRIEURE
DE COMMERCE & MANAGEMENT



ALTERNANCE
& INITIAL

BTS
BACHELORS
MASTÈRES

DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ÉTAT



www.isme.fr

Sommaire

- P 02** Sommaire
- P 03** Édito
- P 04** Présentation de l'ISME
- P 06** Nos 3 campus
- P 08** Nos parcours de formation
- P 10** Nos pôles de formation
- P 18** Notre pédagogie
- P 20** Notre accompagnement
- P 22** Notre réseau d'entreprises
- P 24** Vie étudiante
- P 27** Processus de candidature



Édito

Depuis maintenant 11 ans, l'ISME fait de l'insertion professionnelle des étudiants une véritable priorité. Dans cette perspective, l'école accorde une importance particulière à la qualité de ses intervenants ainsi qu'à l'accompagnement consacré à ses apprenants.

Aujourd'hui, grâce à son ancrage local, **98 % des étudiants de l'ISME sont en alternance au sein d'entreprises de nos régions**. Ils jouent un rôle moteur dans la réussite des structures qui les accueillent et participent pleinement à l'attractivité de nos territoires. Ce sont des acteurs du changement, de l'innovation ; des porteurs d'avenir.

En 2021, l'ouverture d'un campus à La Rochelle a permis de concrétiser notre volonté de rapprocher les étudiants des entreprises. Le succès rencontré conforte notre souhait de nous implanter dans l'activité économique de l'Arc Atlantique.

À son tour, l'année 2023 marquera une étape importante dans l'histoire de l'ISME. Forte de son ambition et de ses convictions, *l'école poursuit son développement en s'installant au cœur du domaine universitaire de Vannes*. Richesse historique, cadre authentique, dynamisme économique, les atouts de cette renommée ville maritime nous permettent déjà de deviner un avenir prometteur pour notre troisième école. Ce sera aussi, pour nous, l'opportunité de transmettre notre savoir-faire à de nouveaux étudiants en facilitant leur mobilité au sein de ces territoires et entre nos écoles.

Bienvenue au désormais trio ISME !



Sylvie Lesouëf
Directrice ISME
Nantes



Camille Sciare
Directrice ISME
La Rochelle



Virginie Villate
Directrice ISME
Vannes

ISME - 529 195 497 RCS Nantes - Code APE 8559A - SIRET 529 195 497 00019 - Établissement privé d'enseignement supérieur. Organisme de formation enregistré sous le numéro 5244 06160 44 auprès du préfet de région des Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Toutes les marques et logos représentés dans ce document sont la propriété de leurs titulaires respectifs. Document non contractuel | V1122

Présentation de l'ISME





1200
étudiants

+1000
entreprises
partenaires

11
années
d'expérience




15 formations
professionnalisantes


+200
formateurs

1
rayonnement
dans le
Grand Ouest


3
campus

NANTES
LA ROCHELLE
VANNES

98%
d'alternance


5000
alumni

**Certification
Qualiopi**

Certification qualité délivrée
au titre des actions
de formation pour les campus
de Nantes et La Rochelle.

85%
d'insertion
à 6 mois

ISME

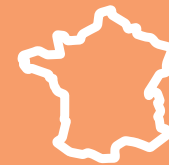
Nos 3 campus



Nantes



61 000
étudiants
dans la Métropole



2^e
région de France
avec le plus bas
taux de chômage



7^e
ville
la plus attractive de
France pour travailler



2^e
ville préférée
des cadres parisiens



La Rochelle



6^e
ville de France
préférée des étudiants
(selon le classement
L'Étudiant 2022-2023)



5^e
agglomération
de la région
Nouvelle-Aquitaine



17 236
entreprises



9
communes
sur 28 situées
en bord de mer



Vannes



4^e
ville étudiante
de Bretagne



1/4
de la population
vannetaise
a entre 18 et 24 ans

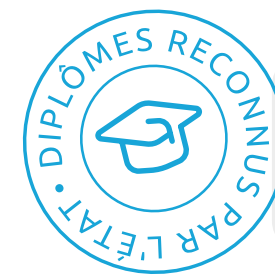


TOP 5
des villes
où il fait bon vivre en 2021



5000
entreprises et +
sur l'agglomération

Nos parcours de formation



Formation dispensée à :

N Nantes **LR** La Rochelle **V** Vannes

BTS ANNÉES 1 & 2

BACHELOR ANNÉE 3

MASTÈRE ANNÉES 4 & 5

Commerce & Management

BTS Management Commercial Opérationnel
N LR V

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
N LR V

Bachelor Business Developer
N LR

Bachelor Conseiller Financier Banque Assurances
N LR

Bachelor Chargé de Développement Marketing et Commercial
Spécialité Marketing et Relation Client
Spécialité Retail Distribution
Spécialité Développement Durable
N LR V

Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial

Spécialité Entrepreneuriat
Spécialité Management de la Performance
Spécialité Développement Durable
N LR V

Marketing Digital & Communication

BTS Communication
N LR V

Bachelor Responsable Marketing Digital et E-Business
N LR V

Mastère Manager de la Stratégie Marketing Digital et E-Business
N LR

Gestion & Finance

BTS Gestion de la PME
N LR V

Bachelor Chargé de Gestion Administrative et Financière
N

Mastère Manager Administratif et Financier
N

Ressources Humaines & Administration




BTS Gestion de la PME
N LR V

Bachelor Office Manager
N

Bachelor Chargé des Ressources Humaines
N LR V

Mastère Manager des Ressources Humaines et des Relations Sociales
N LR V

Commerce & Management

-  3 niveaux de diplômes
-  6 formations
-  Parcours en 5 ans



BTS

APRÈS UN BAC / 2 ANS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Objectifs de la formation :

- Gérer la relation clientèle
- Animer l'offre de produits ou services
- Participer au développement de l'activité de l'entreprise

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Objectifs de la formation :

- Développer un portefeuille client
- Proposer, négocier et vendre des solutions et des conseils adaptés aux clients
- Organiser et animer des événements commerciaux

BACHELOR

APRÈS UN BAC+2 / 1 AN

CONSEILLER FINANCIER BANQUE ASSURANCES

Objectifs de la formation :

- Gérer et développer un portefeuille client
- Prendre en charge la relation client dans un univers multicanal
- Maîtriser les techniques juridiques et réglementaires liées au secteur

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIAL

Objectifs de la formation :

- Participer à l'élaboration et au déploiement du plan commercial et marketing opérationnel
- Contribuer à l'identification de nouvelles opportunités de développement du portefeuille client
- Maîtriser les nouveaux enjeux de la relation client et contribuer à la fidélisation
- Manager une équipe dans le cadre d'une gestion de projet

BUSINESS DEVELOPER

Objectifs de la formation :

- Construire le plan d'action commercial
- Déployer le plan d'action commercial cross et multicanal de détection d'opportunités
- Négocier des accords contractuels complexes
- Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité


MASTÈRE

APRÈS UN BAC+3 / 2 ANS

MANAGER D'ENTREPRISE ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Objectifs de la formation :

- Acquérir une vision stratégique et managériale de l'entreprise
- Intégrer une stratégie marketing dans le développement de l'entreprise
- Analyser des données de marché et le comportement des consommateurs dans un environnement digital



Métiers visés

- Attaché commercial
- Conseiller clientèle
- Responsable des ventes
- Business developer
- Responsable de secteur
- Directeur commercial



Ressources Humaines & Administration

 3 niveaux de diplômes

 4 Formations

 Parcours en 5 ans



BTS

APRÈS UN BAC / 2 ANS

GESTION DE LA PME

Objectifs de la formation :

- Gérer l'opérationnel de l'entreprise dans ses dimensions administratives, comptables, commerciales, humaines
- Contribuer à l'amélioration de l'efficacité et à la pérennité de l'entreprise
- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs
- Contribuer à la gestion des Ressources Humaines



BACHELOR

APRÈS UN BAC+2 / 1 AN

CHARGÉ DES RESSOURCES HUMAINES

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les activités essentielles de la fonction RH
- Piloter des projets RH (digitalisation des process, mise en place d'un tableau de bord égalité/parité)
- Collaborer avec les services RH externalisés et les prestataires

OFFICE MANAGER

Objectifs de la formation :

- Participer à l'élaboration du plan de pilotage de l'organisation
- Contribuer à la motivation des collaborateurs par une communication adaptée
- Assurer l'amélioration continue de la qualité par la veille et l'élaboration de processus
- Procéder au suivi de la gestion financière

MASTÈRE

APRÈS UN BAC+3 / 2 ANS

MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES ET DES RELATIONS SOCIALES

Objectifs de la formation :

- Participer à la politique générale d'entreprise en apportant son expertise RH
- Manager la performance sociale de l'entreprise
- Garantir le respect de la législation du travail et anticiper l'évolution des réglementations
- Contribuer à la qualité du dialogue social
- Accompagner les managers opérationnels dans la gestion des compétences de leurs équipes
- Coordonner et contrôler la gestion sociale et administrative du personnel
- Mettre en place des modalités de recrutement innovantes



Métiers visés

- Assistant administration du personnel
- Chargé du recrutement
- Chargé de formation
- Directeur des RH
- Responsable du personnel
- Responsable du recrutement
- Gestionnaire paie et administration du personnel



Marketing Digital & Communication

 3 niveaux de diplômes

 3 formations

 Parcours en 5 ans



BTS

APRÈS UN BAC / 2 ANS

COMMUNICATION

Objectifs de la formation :

- Participer à la stratégie marketing et communication
- Concevoir des opérations de communication
- Créer des contenus visuels print et web
- Prospecter et développer un portefeuille client



BACHELOR

APRÈS UN BAC+2 / 1 AN

RESPONSABLE MARKETING DIGITAL ET E-BUSINESS

Objectifs de la formation :

- Gérer une présence efficace sur le web
- Élaborer un plan d'action digital
- Maîtriser la relation client multicanal
- Assurer le suivi des ventes et analyser la performance
- Manager une équipe dans le cadre d'une gestion de projet web

MASTÈRE

APRÈS UN BAC+3 / 2 ANS

MANAGER DE LA STRATÉGIE MARKETING DIGITAL ET E-BUSINESS

Objectifs de la formation :

- Identifier et analyser un besoin client dans un contexte
- Formaliser une proposition commerciale
- Mettre en œuvre les différentes étapes de la gestion de projet (cadrage, cahier des charges, planification, reporting...)
- Évaluer et gérer les ressources humaines, techniques budgétaires liées au projet
- Piloter la communication autour du projet



Métiers visés

- Assistant marketing & communication
- Community manager
- Responsable marketing
- Responsable communication
- Chef de projets événementiels
- Responsable webmarketing
- SEO manager



Gestion & Finance

 3 niveaux de diplômes

 3 formations

 Parcours en 5 ans



BTS

APRÈS UN BAC / 2 ANS

GESTION DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE

Objectifs de la formation :

- Gérer l'opérationnel de l'entreprise dans ses dimensions administratives, comptables, commerciales, humaines
- Contribuer à l'amélioration de l'efficacité et à la pérennité de l'entreprise
- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs
- Contribuer à la gestion des Ressources Humaines



BACHELOR

APRÈS UN BAC+2 / 1 AN

CHARGÉ DE GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE

Objectifs de la formation :

- Fournir des analyses économiques et financières nécessaires au pilotage opérationnel ou stratégique de l'entreprise ou d'une business unit
- Manager des projets liés à la gestion d'entreprise (mise en place d'un ERP, élaboration de tableaux de bord)
- Mener un audit financier et proposer des pistes de recommandations opérationnelles

MASTÈRE

APRÈS UN BAC+3 / 2 ANS

MANAGER ADMINISTRATIF ET FINANCIER

Objectifs de la formation :

- Appliquer et mettre en place les normes comptables
- Appliquer le cadre juridique et assurer une veille des réglementations
- Organiser et réaliser la veille fiscale
- Définir et produire les indicateurs significatifs
- Participer à la définition des orientations stratégiques de l'entreprise et à leur évaluation
- Piloter la stratégie financière ou le contrôle de gestion



Métiers visés

- Chargé de gestion comptable et financière
- Assistant de gestion
- Assistant administratif et financier
- Contrôleur de gestion
- Directeur financier
- Conseiller financier en gestion de patrimoine
- Chargé d'affaires professionnelles



Notre pédagogie



Business Game



Workshop



Rencontres métiers



Séminaires

Conférences



Masterclass

Happy Event



Notre accompagnement

AVANT LA FORMATION

Recherche d'une entreprise en alternance

Le dispositif CARE

(COACHING ET ACCOMPAGNEMENT
À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE)

Nos équipes évoquent, dès la première prise de contact, le dispositif CARE au travers des 5 phases de découverte suivantes :

01



Premier contact

02



L'entretien d'admission

03



Les ateliers thématiques

04



La mise en relation avec les entreprises partenaires

05



Le dispositif de suivi individualisé



PENDANT LA FORMATION

Un suivi individualisé

Le coaching

En début d'année, un coach est attribué à chaque étudiant. Il peut être un formateur, un professionnel externe ou un membre de l'équipe permanente. **Les missions du coach consistent à :**

- Accompagner l'étudiant pour faciliter son évolution et sa réflexion professionnelles
- Assurer l'interface entreprise / étudiant / école
- Garantir le respect des étapes du suivi de l'étudiant et du dispositif d'évaluation

Le dispositif de coaching permet à l'étudiant de bénéficier d'un accompagnement personnalisé en plusieurs étapes :

1

Validation de la mission en entreprise

2

Première rencontre étudiant / coach

3

Réunion d'information en entreprise

4

Premier échange coach / tuteur d'entreprise

5

Évaluation intermédiaire en entreprise

6

Évaluation finale en entreprise

Le rôle du coach est de s'assurer que l'alternant pourra monter en compétences pour devenir un professionnel opérationnel après sa formation.

Camille Sciare

Notre réseau d'entreprises

Le service relations entreprises de l'ISME récolte tous les besoins en recrutement en alternance des entreprises de son réseau. Il a notamment pour missions de :

Positionner des candidats en adéquation avec les profils recherchés par les entreprises

Organiser des job dating au sein de l'ISME

Accompagner les entreprises dans la mise en place administrative du contrat

Quelques entreprises qui recrutent nos étudiants



En tant que CEO de New Deal, je recrute depuis quelques années des apprentis et après quelques essais sur différentes écoles, l'ISME est devenu un partenaire privilégié.

L'ISME a su comprendre les enjeux de recrutement de New Deal et nous accompagner dans la durée. J'apprécie la réactivité des équipes et la philosophie de l'école avec laquelle nous partageons des valeurs identiques.

Alban Dumont
CEO de New Deal et tuteur



Vie étudiante





Processus de candidature

EN 3 ÉTAPES

1

Candidature 100% en ligne

Pour candidater à l'ISME, il est nécessaire de compléter un dossier de candidature sur la plateforme www.candidature.isme.fr
Une fois le dossier complété, un chargé d'admissions prendra **contact avec vous sous 48h.**

2

Entretien et tests

Au cours d'un **entretien** de motivation et de **tests**, nous vérifierons votre admissibilité au sein de la formation choisie.

3

Résultats

Vous recevrez une réponse d'admissibilité **sous 72h**. Votre accompagnement à la **recherche d'entreprise** commence alors. L'admission définitive ne sera validée qu'à la signature d'un contrat **d'apprentissage** ou de **professionnalisation**.*

*Sous réserve de places disponibles



Candidatez à l'ISME
en quelques clics



Candidature



www.isme.fr

