



FILIÈRE
**COMMERCE,
MARKETING,
DISTRIBUTION,
SERVICES**

**10 FORMATIONS
DU BAC PRO
AU BAC + 5**

Fédération d'associations indépendantes à but non lucratif, le Groupe IGS apporte des solutions de formation à l'ensemble des publics à travers 5 activités : écoles, formation continue, alternance, apprentissage et insertion professionnelle.

Depuis 1975, ce sont les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme qui alimentent son développement et la pédagogie de ses écoles :

Humanistes, nous croyons en la capacité de chacun à atteindre ses objectifs professionnels et personnels, quels que soient son parcours et ses origines, afin de convertir les challenges en réussites.

Entrepreneurs et pionniers, nous avons créé le bilan social en 1976 puis inventé l'apprentissage dans les métiers du tertiaire en 1980. Depuis, plusieurs milliers de jeunes ont bénéficié de cette éducation professionnalisante pour un accès direct à l'emploi.

Professionnels, nos programmes sont conçus en liaison étroite avec les entreprises. Ils accordent une large place à l'art, la culture, l'engagement associatif et l'ouverture internationale.

Notre objectif permanent : garantir une insertion professionnelle réussie et une employabilité durable à chacun de nos étudiants et apprenants.

C'est cette philosophie ancrée sur un système académique qui a conduit le Groupe IGS à construire une offre pluridisciplinaire de 8 filières métiers et de compétences délivrant des diplômes et des titres professionnels certifiés par l'État.

Chacune de nos écoles est à taille humaine et incarne nos valeurs **d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme** grâce à une pédagogie de l'accompagnement, de l'encouragement et de l'individualisation des parcours.

Cet engagement a convaincu plus de 9 000 entreprises d'être partenaires des établissements du Groupe IGS pour former leurs futurs collaborateurs et potentiels.

Depuis 45 ans, 120 000 familles nous ont confié la co-construction de l'avenir de leurs enfants. Aujourd'hui les 74 000 alumni du Groupe IGS s'épanouissent dans des métiers d'avenir et portent haut les valeurs de leurs établissements de formation.

Bienvenue au Groupe IGS,
Bienvenue dans le monde des possibles.



Jean-Michel Perrenot
Directeur Général Exécutif



GROUPE IGS
**BIENVENUE
DANS LE MONDE
DES POSSIBLES**



**45 ans d'innovation
pédagogique**



**74 000 alumni dont
19 000 dans la fonction RH**



**6 campus : Paris, Lyon,
Toulouse, Dublin, Shanghai
et Casablanca**



**92% des entreprises sont
prêtes à recruter à nouveau
un apprenant du Groupe IGS**

Enquête 2019



**15 000 personnes formées
par an dont 8 100 alternants
et apprentis**



**+ de 200 programmes
de bac à bac+8**



**plus de 100 universités
partenaires en France
et à l'étranger**

INVENTONS UN NOUVEAU MODÈLE ÉDUCATIF

Nous sommes convaincus que notre rôle d'École au-delà de former à un métier, est d'imaginer et de mettre en œuvre une pédagogie de l'accompagnement et de l'encouragement ancrée sur les compétences humaines.

Nous sommes ainsi fiers d'être les membres fondateurs de **HEP EDUCATION**, une alliance déjà composée 35 Écoles et Centres de Formation, qui participe à l'élaboration de l'École de demain.

Nous croyons en un modèle éducatif articulé autour de trois valeurs universelles – Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme, pour que chaque individu puisse s'engager en pleine conscience et agir avec conviction pour apporter une contribution positive à la société.

HEP EDUCATION c'est une vision et c'est aussi un programme d'actions concrètes :

Une pédagogie ancrée sur les compétences humaines à même de faire la différence dans la société du 21e siècle

Une démarche d'innovation ouverte

HEP EDUCATION est la première alliance indépendante qui rassemble 25 000 apprenants sur plus de 25 campus en France et 8 à l'international. HEP EDUCATION couvre 13 filières de compétences et d'expertises métiers.

www.groupe-igs.fr





BIENVENUE AU CFA CODIS

Depuis près de 30 ans, le CFA CODIS a pour mission d'accompagner chaque personne qui souhaite faire de l'alternance dans les métiers du commerce, du marketing, de la distribution et des services vers la réussite et l'épanouissement professionnel.

Intégrer le CFA CODIS, c'est faire le choix d'une école qui vous délivrera un diplôme reconnu pour maximiser votre employabilité. C'est également choisir un accompagnement individualisé, une pédagogie innovante et différenciée. Enfin, c'est l'opportunité de s'investir dans de nombreux projets culturels et expériences humaines, pour développer des compétences transverses qui feront la différence en entreprise : la créativité, l'intelligence sociale et l'aisance émotionnelle.

Nous croyons que l'apprentissage est en constante évolution, qu'il doit être bienveillant, ambitieux et adapté à chacun. Grâce à des formateurs qualifiés et à une équipe pédagogique toujours à l'écoute, nous avons pris soin de mettre à disposition de nos alternants, tous les ingrédients pour réussir !

Caroline Costa Savelli,
Directrice du CFA CODIS

- 4 LE PLAISIR D'APPRENDRE, DU BAC AU BAC + 5
- 5 CHOISIR L'ALTERNANCE
- 6 LA PÉDAGOGIE, L'ESSENCE DE NOTRE MÉTIER
- 7 UN CAMPUS MODERNE ET DYNAMIQUE
- 10 NOS BAC PRO
- 14 NOS BAC +2
- 20 NOS BAC +3 ET BAC +5
- 27 NOS CERTIFICATIONS
- 28 COMMENT INTÉGRER LE CFA CODIS ?
- 29 COMMENT TROUVER SON ENTREPRISE EN ALTERNANCE ?

LE PÔLE ALTERNANCE DU GROUPE IGS

Il regroupe le CFA IGS, le CFA CODIS et le CIEFA. Il répond aux exigences des entreprises et à votre demande, avec plus de **30 formations de niveau Bac à Bac+5** en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Les formations proposées permettent de vous former aux métiers de **7 filières** :

- Commerce-Marketing-Distribution-Services
- Banque-Assurance-Conseil
- Ressources Humaines
- Management-Gestion-Finance
- Communication-Marketing
- Immobilier
- Informatique

Le réseau de **9 000 entreprises partenaires du Groupe IGS** permet l'intégration, chaque année, de plus de **7 000 alternants**. Et la pédagogie innovante et la professionnalisation de nos parcours facilitent l'insertion dans l'emploi et garantissent une évolution réussie dans l'entreprise !



CONSTRUIRE VOTRE PARCOURS AU CFA CODIS

L'alternance est un processus de formation vous permettant d'allier temps de formation à l'école et présence en entreprise. A ce titre, vous êtes reconnu comme salarié de l'entreprise que vous intégrez et bénéficiez des mêmes avantages que n'importe quel autre salarié.

FAIRE SES ÉTUDES EN ALTERNANCE EST UN FORMIDABLE LEVIER POUR APPRENDRE PAR L'EXPÉRIENCE. IL PRÉSENTE PLUSIEURS AVANTAGES :

- **Développer et construire** son expérience professionnelle en parallèle de sa formation
- **Apprendre** un métier directement sur le terrain
- **Obtenir un diplôme** ou un titre reconnu sans payer de frais de formation
- Pouvoir **s'assumer** financièrement

DEUX TYPES DE CONTRATS EXISTENT POUR SUIVRE VOTRE FORMATION EN ALTERNANCE :

- **Le contrat de professionnalisation** s'adresse à des jeunes de moins de 26 ans et aux demandeurs d'emploi de 26 ans et plus, aux bénéficiaires du RSA, de l'allocation de solidarité spécifique ou aux personnes ayant bénéficié d'un contrat unique d'insertion.
- **Le contrat d'apprentissage** s'adresse quant à lui à des jeunes de 16 à 29 ans révolus (sauf si vous bénéficiez d'une RQTH*).

*RQTH : Reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé

NOS BACS Niveau accès : Troisième validée	<ul style="list-style-type: none">• Bac pro métiers du commerce et de la vente• Bac pro métiers de l'accueil
NOS BACS+2 Niveau accès : Bac	<ul style="list-style-type: none">• BTS NDRC• BTS MCO• Titre chargé de clientèle
NOS BAC+3 Niveau accès : Bac+2	<ul style="list-style-type: none">• Titre ICD Responsable Commercial et Marketing• Licence Pro Management du Point de Vente
NOS BAC+5 Niveau accès : Bac+3	<ul style="list-style-type: none">• Programme grande école ICD <i>option ebusiness et marketing digital</i>• Programme grande école ICD <i>option management de la relation client</i>• Titre ICD Manager Relation Client et Marketing

POURQUOI CHOISIR L'ALTERNANCE ?

Au CFA CODIS, nous souhaitons donner à nos apprenants l'opportunité de (re)trouver le plaisir d'apprendre. Pour apprendre autrement, notre enseignement est basé sur une démarche active, participative et ludique.

LES FORCES DU CFA CODIS REPOSENT SUR 4 GRANDS PRINCIPES :

- **Confiance** : travaillez la confiance en vous
- **Expérience** : apprenez sur le terrain en entreprise et avec des pédagogies actives au CFA
- **Sens** : faites un lien entre ce que vous apprenez en entreprise et au CFA CODIS
- **Compétences** : explorez toute l'étendue de vos talents grâce à notre projet pédagogique

VOUS ACCOMPAGNER DANS VOTRE INSERTION PROFESSIONNELLE

Durant votre formation, vous pourrez participer à des modules d'enseignements complémentaires pour vous aider à préparer votre insertion professionnelle.



LA PÉDAGOGIE, L'ESSENCE DE NOTRE MÉTIER



NOS PROJETS PÉDAGOGIQUES

ENGLISH WEEK : « AMÉLIORER SON ANGLAIS IN A FUN WAY »

Les alternants en BAC +3 ont l'occasion de partir durant toute **une semaine à Dublin**, au sein du campus universitaire Dublin City University.

Au programme :

- des **ateliers ludiques** en anglais
- des **rencontres** avec les habitants
- un **show** tout en anglais réalisé par les participants

Objectif : déclencher un déclic vis à vis de l'anglais via une immersion totale !

«NOTRE CFA A DU TALENT» : DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES PAR L'APPRENTISSAGE

Durant leur formation, les apprentis prennent part à un atelier pensé pour les aider à préparer leur **insertion professionnelle** en développant des **compétences clés** que sont la **créativité**, la **prise de parole** en public, la capacité à **travailler en groupe**. Ils ont le choix entre faire du **théâtre**, de la **poésie**, de la **vidéo**, de la **photo**, de la **danse**, du **chant** ou encore du **street-art**.

Au cours de ces ateliers, ils élaborent et préparent un projet artistique encadré par des professionnels.

EXPÉRIENCES HUMAINES : OFFRIR À NOS APPRENTIS LE GOUT DU DÉPASSEMENT DE SOI ET DE L'OUVERTURE AUX AUTRES

Nous organisons des **voyages solidaires** illustrant les valeurs du **tourisme équitable** ainsi que des séjours de **dépassement de soi** avec pour objectifs de permettre aux apprentis de découvrir d'autres cultures et de mener un **projet collectivement** dans un esprit de **solidarité** et de **partage**.





UN CAMPUS MODERNE ET DYNAMIQUE

UN CAMPUS FLAMBANT NEUF

En octobre 2019, le CFA CODIS a inauguré un nouveau **campus de plus de 4 000m²**.

Idéalement situé **en plein cœur du 10^{ème} arrondissement de Paris**, à proximité de la gare de l'Est et des Grands Boulevards, ce campus compte plus de **30 salles de cours** entièrement neuves, **4 salles informatiques**, un grand **amphithéâtre**, une **salle de repos** et un **espace** pour déjeuner. Un campus qui mixe lieux de convivialité et espaces d'enseignements toujours plus innovants.

UNE VIE ÉTUDIANTE RICHE

LES AFTERSCHOOL

Venir au CFA CODIS c'est aussi profiter d'une vie de campus qui vous permettra de passer d'agréables moments avec vos camarades mais également toute l'équipe pédagogique. Un mardi soir par mois, l'afterschool vous donne l'occasion d'échanger dans un cadre chaleureux et profiter d'un moment festif.

LE BDA

Le Bureau des Associations a pour mission d'intégrer les apprentis et les élèves au sein du Groupes IGS, d'organiser différentes activités telles que les week-ends d'intégration, les voyages pour le nouvel an, séjours au ski et bien d'autres réjouissances...

BIEN VIVRE ENSEMBLE, NOTRE PROJET « GREEN CAMPUS »

Depuis janvier 2018, à travers le projet « **Make Your Campus Green** », le CFA CODIS s'engage à ce que votre campus réponde à une charte environnementale intégrant 4 volets : l'économie d'énergie | la gestion des déchets | les achats responsables | la biodiversité.

Notre engagement est aussi de vous sensibiliser et de vous impliquer dans cette démarche. Nous espérons vous donner l'envie d'adhérer à ce projet et d'agir ensemble comme des citoyens responsables et engagés.

Des bons réflexes à adopter au quotidien, applicables chez vous, sur votre lieu de travail et bien sûr, sur votre campus.

Nous mettons ainsi à votre disposition sur votre campus :

- des affiches dans les espaces de vie communes pour prendre de bonnes habitudes comme trier ses déchets, éteindre la lumière et votre ordinateur à la fin d'un cours
- une machine pour recycler les canettes et bouteilles plastiques et une fontaine à eau pour remplir votre gourde d'eau fraîche
- des poubelles de tri

LA MISSION HANDICAP DU GROUPE IGS



La mission HAND'IGS est née en 2008 dans le but de formaliser nos actions dédiées à l'intégration des étudiants handicapés dans nos formations en alternance. Lutter contre toute discrimination dont celle du handicap, est au cœur des valeurs de la mission HAND'IGS que ce soit en entreprise ou au quotidien. Une occasion unique de se rappeler que la question du handicap est celle de la responsabilité sociale des entreprises et des organismes de formation.

Le Groupe IGS fort de ses valeurs sociales, accompagne les entreprises et les jeunes en situation de handicap, en privilégiant la rencontre, la sensibilisation et surtout l'alternance qui leur permet de monter en qualification et en compétences. Une approche du handicap qui répond aux enjeux du marché de l'emploi.

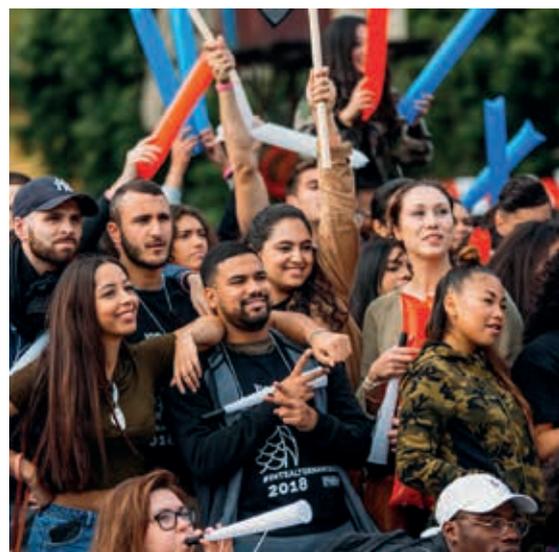
Maryna Paynot
handigs@groupe-igs.fr

ENEZ RÉVÉLER TOUS VOS TALENTS



« QUAND JE SUIS ALLÉ À L'ÉCOLE, ILS M'ONT DEMANDÉ CE QUE JE VOULAIS ÊTRE QUAND JE SERAI GRAND. J'AI RÉPONDU : « HEUREUX » ILS M'ONT DIT QUE JE N'AVAIS PAS COMPRIS LA QUESTION, J'AI RÉPONDU QU'ILS N'AVAIENT PAS COMPRIS LA VIE. »

JOHN LENNON



LES BONNES RAISONS DE CHOISIR LE CODIS

NOTRE AMBITION

Nous mettons en place des dispositifs pédagogiques innovants, performants, pour **faire de nos apprenants les professionnels épanouis de demain.**

Intégrer le CFA CODIS c'est bénéficier d'un **accompagnement individualisé** par un responsable de formation, qui prend en charge le parcours de nos alternants jusqu'à l'obtention du diplôme. Des points de progression sont régulièrement mis en place avec le maître d'apprentissage pour nous assurer de la bonne intégration en entreprise et du bon déroulé des missions confiées.

FONDÉ EN **1991**

10 DIPLÔMES
RECONNUS DE BAC
À BAC+5

20 JOBDATING
ORGANISÉS PAR AN

74%

DE NOS APPRENTIS
ONT TROUVÉ LEUR
ENTREPRISE D'ACCUEIL
GRÂCE À NOTRE SERVICE
PLACEMENT

2 500 OFFRES
DE POSTES À POURVOIR
CHAQUE ANNÉE





NOS BACS PROFESSIONNELS

Les bacs professionnels, diplômes reconnus et délivrés par l'État, s'adressent aux lycéens ou personnes en reconversion professionnelle. Ils se préparent en trois, deux ou un an(s), en alternance et forment à un métier.

Le CFA CODIS, école experte dans les métiers du commerce, de la vente et de la relation client, propose deux bacs professionnels :

- **BAC PRO MÉTIERS DE L'ACCUEIL**
- **BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE**
 - Option A : Animation et gestion de l'espace commercial
 - Option B : Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

CONDITIONS D'ADMISSION :

Possibilité d'intégrer un bac professionnel en sortie de classe de troisième, seconde ou première

QUE FAIRE APRÈS L'OBTENTION DE MON BAC PROFESSIONNEL ?

Une fois votre bac professionnel obtenu, vous aurez la possibilité d'intégrer le monde du travail à plein temps ou bien de poursuivre vos études.

Nous proposons 3 poursuites d'études post bac au CFA CODIS :

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- Titre RNCP Chargé de Clientèle

Ces trois diplômes, reconnus par l'État, délivrent un niveau Bac +2.



Préparer ce bac en alternance plutôt qu'en initial était logique pour moi. Je savais que ce mode de formation me permettrait d'apprendre beaucoup plus en étant au contact de personnes plus matures et avec de l'expérience professionnelle. Aujourd'hui je ne regrette pas ce choix. Je n'ai que 18 ans et déjà 3 années d'expériences sur mon CV !

La vie au CFA me plaît. On n'est pas considéré comme des élèves, c'est agréable et ça nous responsabilise. Toute l'équipe est sympa, tout le monde s'entend bien avec tout le monde.

Le campus est souvent animé. Tous les mois nous avons un Afterschool avec un thème différent. C'est un moment cool où tout le monde se retrouve et les apprentis se mélangent avec l'équipe du CODIS. Il y a une vraie cohésion entre tout le monde.

SOFIAN

Diplômé d'un Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente en 2020

BAC PRO MÉTIERS DE L'ACCUEIL

NIVEAU D'ACCÈS :

Sortie de Troisième, Seconde, Première,
Titulaire d'un BEP tertiaire ou d'un CAP

NIVEAU VALIDÉ :

BAC

RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine de formation au CFA CODIS / 1 semaine
en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Analyse de situations professionnelles liées à la relation commerciale
- Gestion de l'accueil multicanal
- Gestion de l'information et des prestations
- Prévention Santé Environnement
- Économie-Droit
- Mathématiques
- Langue vivante 1 (Anglais)
- Langue vivante 2 (Espagnol)
- Français
- Histoire Géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation Physique et Sportive

LES + DU CFA CODIS

- Ateliers développement personnel (confiance en soi, estime de soi...)
- Modules de cohésion de groupes
- Sorties culturelles
- Voyages solidaires
- Projet Voltaire
- Sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gérer simultanément les activités
- Prendre contact avec le public
- Identifier la demande
- Traiter la demande
- Gérer les flux
- Gérer les conflits
- Gérer l'information
- Gérer des prestations internes et externes
- Contribuer à la mise en œuvre de projets liés à l'accueil
- Contribuer au développement de la relation commerciale
- Satisfaire et fidéliser le public
- Gérer les réclamations

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chargé d'accueil
- Hôte événementiel
- Téléopérateur, téléconseiller
- Réceptionniste
- Agent d'escale

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès
et le délai pour candidater à nos formations,
rendez-vous sur notre site web :
www.cfacodis.com

BAC PRO MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

- OPTION A : ANIMATION ET GESTION
DE L'ESPACE COMMERCIAL (EX BAC PRO COMMERCE)

- OPTION B : PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION
DE L'OFFRE COMMERCIALE (EX BAC PRO VENTE)

NIVEAU D'ACCÈS :

Sortie de Troisième, Seconde, Première,
Titulaire d'un BEP tertiaire ou d'un CAP

NIVEAU VALIDÉ :

BAC

RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine de formation au CFA CODIS / 1 semaine en entreprise
OU 2 jours de formation au CFA CODIS / 3 jours en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

SOCLE COMMUN AUX DEUX OPTIONS :

- Économie-Droit
- Mathématiques
- Prévention Santé Environnement
- Langue vivante 1 (Anglais)
- Langue vivante 2 (Espagnol)
- Français
- Histoire Géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques
- Éducation Physique et Sportive

OPTION A – ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

- Assurer les opérations préalables à la vente
- Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle
- Développer la clientèle

OPTION B - PROSPECTION CLIENTÈLE ET VALORISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation
- Participer à la conception d'une opération de prospection
- Mettre en œuvre une opération de prospection
- Suivre et évaluer l'action de prospection
- Valoriser les produits et/ou les services

LES + DU CFA CODIS

- Ateliers développement personnel (confiance en soi, estime de soi...)
- Modules de cohésion de groupes
- Sorties culturelles
- Voyages solidaires
- Projet Voltaire
- Sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Conseiller et vendre
- Contribuer au suivi des ventes
- Participer à la fidélisation de la clientèle et développer la relation client
- Animer et gérer l'espace commercial
- Conseiller et vendre
- Contribuer au suivi des ventes
- Prospecter et valoriser l'offre commerciale

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Employé commercial
- Vendeur qualifié/spécialiste
- Conseiller relation client / vente
- Vendeur à domicile indépendant
- Commercial

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès
et le délai pour candidater à nos formations,
rendez-vous sur notre site web :
www.cfacodis.com



NOS BAC +2

Une fois votre baccalauréat obtenu, il vous est possible de poursuivre vos études en alternance dans le domaine de la vente, du management, de la relation client, du commerce et du marketing.

Le CFA CODIS, propose pour cela 3 diplômes délivrant un Bac +2 :

- **BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)**
- **BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)**
- **TITRE RNCP CHARGÉ DE CLIENTÈLE**

CONDITIONS D'ADMISSION :

- **Pour les BTS :** être titulaire du bac
- **Pour le Titre RNCP Chargé de Clientèle :** être titulaire du bac ou avoir le niveau bac avec expérience professionnelle

QUE FAIRE APRÈS L'OBTENTION DE MON BAC +2 ?

À la suite de ces diplômes, nous proposons deux formations d'un an, afin de poursuivre vos études et d'obtenir un Bac +3 :

- **TITRE RNCP «RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING»**
- **LICENCE PRO MANAGEMENT DU POINT DE VENTE**



Après 5 années passées à travailler en tant que vendeur au sein de différentes enseignes et ayant la volonté de gagner en responsabilités et en salaire, j'ai compris qu'il fallait reprendre mes études. J'ai donc intégré le CFA CODIS à la rentrée 2019, pour préparer un BTS MCO, en alternance chez Primark.

Au CFA, j'ai l'impression d'être sur un campus américain. Notre directrice dirige son CFA avec bienveillance et légèreté, elle porte un regard différent sur l'école. Les équipes qui nous suivent sont très investies à nos côtés et sont toujours disponibles et à l'écoute.

Les profs sont choisis minutieusement. Ils sont impliqués, ils aiment ce qu'ils font, c'est agréable.

Depuis que je suis au CFA CODIS, j'ai envie de me lever le matin pour y aller. Je suis heureux d'être dans une école qui a envie de faire changer les mentalités.

DALIL
Alternant en BTS MCO



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 2

RYTHME D'ALTERNANCE :
1 semaine au CFA CODIS et 1 semaine en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture Générale et Expression
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Langue vivante (Anglais)

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- **Relation client à distance & Digitalisation**
 - Maîtriser la relation client omnicanale
 - Animer la relation client digitale
 - Développer la relation en e-commerce
- **Relation client & Négociation – Vente**
 - Cibler et prospecter la clientèle
 - Animer la relation client digitale
 - Organiser et animer un événement commercial
 - Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- **Relation client & Animation de réseaux**
 - Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
 - Développer et piloter un réseau de partenaires
 - Créer et animer un réseau de vente directe

LES + DU CFA CODIS

- Ateliers développement personnel (confiance en soi, estime de soi..)
- Modules de cohésion de groupes
- Sorties culturelles
- Voyages solidaires
- Projet Voltaire
- Sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Mener des actions de prospection
- Suivre un portefeuille « clients »
- Assurer la veille commerciale « terrain »
- Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes
- Effectuer des reportings commerciaux
- Actions de fidélisation «clients»

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable d'une équipe commerciale
- Chargé de clientèle
- Commercial e-commerce
- Animateur des ventes
- Commercial sédentaire / itinérant

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès et le délai pour candidater à nos formations, rendez-vous sur notre site web : www.cfacodis.com

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

NIVEAU D'ACCÈS :

BAC

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 2

RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine de formation au CFA CODIS / 1 semaine en entreprise
OU 2 jours de formation au CFA CODIS / 3 jours en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture Économique, Juridique et Managériale

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- **Gestion opérationnelle**
 - Gérer des risques liés à l'activité commerciale
 - Exploiter et enrichir le système d'information commerciale
- **Management de l'équipe commerciale**
 - Accompagner et motiver l'équipe
 - Participer à la formation des collaborateurs
- **Développement de la relation client et vente conseil**
 - Fidéliser la clientèle
 - Vendre dans un contexte omnicanal
- **Animation et dynamisation de l'offre commerciale**
 - Maintenir un espace commercial attractif et fonctionnel
 - Mettre en valeur l'offre produits / services

LES + DU CFA CODIS

- Ateliers développement personnel (confiance en soi, estime de soi..)
- Modules de cohésion de groupes
- Sorties culturelles
- Voyages solidaires
- Projet Voltaire
- Sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Vente
- Mise en place d'opérations promotionnelles
- Gestion de la relation client
- Gestion de rayon
- Suivi des approvisionnements
- Planification du travail
- Formation
- Recrutement

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Vendeur conseil
- Chargé de clientèle
- Responsable e-commerce
- Manager de rayon

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès
et le délai pour candidater à nos formations,
rendez-vous sur notre site web :
www.cfacodis.com

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE

TITRE CERTIFIÉ CHARGÉ DE CLIENTÈLE ENREGISTRÉ AU RNCP N°32204, NIVEAU 5(EU), CODE NSF 312P, 312T, 313, PAR ARRÊTÉ DU 23/07/2020, PUBLIÉ AU J.O DU 23/07/2020, ÉLIGIBLE CPF, FORMATION APPRENTISSAGE N° 36X31203

NIVEAU D'ACCÈS :

Titulaire du Bac ou Niveau Bac avec expérience professionnelle

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 2

RYTHME D'ALTERNANCE :

3 jours de formation au CFA tous les 15 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Collecte et traitement de l'information (veille et systèmes d'information)
- Élaboration d'une offre commerciale
- Introduction au e-business et usage des réseaux sociaux
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Analyse de l'activité commerciale (indicateurs, reporting, suivi..)

VENTE ET NÉGOCIATION

- Élaboration d'un portefeuille client
- Prospection téléphonique
- Conception et organisation d'un plan de vente
- Techniques de négociation

MANAGEMENT D'UNE UNITÉ COMMERCIALE

- Gestion des offres de produits et de services
- Accueil et conseil de la clientèle
- Organisation du travail, animation d'équipe

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET POLITIQUE FINANCIÈRE

- Droit du travail et relations sociales
- Gestion opérationnelle et commerciale

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL

- Ateliers communication (orale et écrite) et Certification Voltaire
- Pratiques informatiques
- Anglais
- Introduction au management

LES + DU CFA CODIS

- Ateliers développement personnel (confiance en soi, estime de soi..)
- Modules de cohésion de groupes
- Sorties culturelles
- Voyages solidaires
- Projet Voltaire
- Sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Vente de solutions commerciales
- Développement de la clientèle
- Conseil et promotion des ventes
- Gestion de l'information commerciale

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Assistant commercial
- Animateur des Ventes
- Conseiller de Clientèle
- Responsable d'agence

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès et le délai pour candidater à nos formations, rendez-vous sur notre site web : www.cfacodis.com

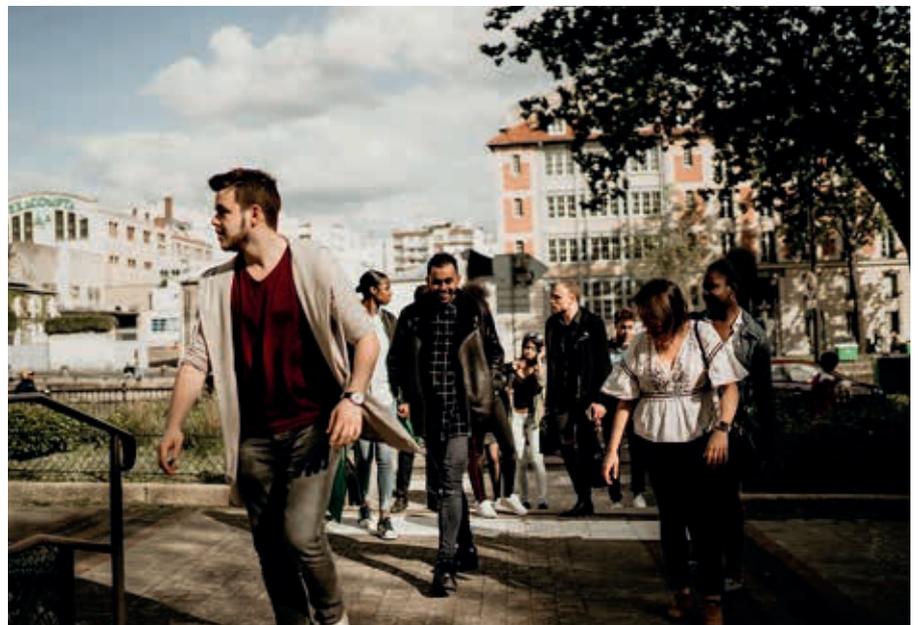
LES MÉTIERS

DU COMMERCE, DE LA VENTE, DU MARKETING ET DES SERVICES

- MANAGER DE CAISSE
- CHARGÉ D'ACCUEIL
- ADJOINT SERVICE ACHAT
- CHARGÉ DE PORTEFEUILLE CLIENTS
- BUSINESS DEVELOPPER



- CONSEILLER COMMERCIAL
- ASSISTANT COMMERCIAL
- MANAGER COMMERCIAL
- CHARGÉ D'AFFAIRES
- CHEF DE SECTEUR
- DIRECTEUR COMMERCIAL
- COMMERCIAL GRANDS COMPTES



- RESPONSABLE E-COMMERCE
- ASSISTANT COMMUNICATION
- CHARGÉ DE PROMOTION
- INGÉNIEUR COMMERCIAL
- VENDEUR
- CHEF DE RAYON
- RESPONSABLE D'AGENCE





Je suis arrivé au CFA CODIS en 2014 pour préparer mon BTS MUC. Après l'obtention de mon BTS, j'ai souhaité poursuivre mes études et ai intégré le Titre Responsable Commercial et Marketing (Bac +3). Actuellement, je suis en dernière année du Programme Grande Ecole, option Management de la Relation Clients. Je travaille en alternance en tant qu'ingénieur commercial, j'ai mon propre portefeuille, je ne fais pas de prospection, j'ai des objectifs à atteindre...

L'équipe pédagogique du CFA CODIS qui nous accompagne est toujours présente et à l'écoute. Le bureau des Responsables Formations est toujours ouvert, si tu as un problème, ils sont toujours là pour toi et la directrice également. J'aime beaucoup le fait que l'intégration et la cohésion soient des éléments pris au sérieux dans nos programmes de formations. Grâce à cela, j'ai toujours eu des classes soudées.

ALEXIS

*Diplômé d'un BAC+5 en
Management de la Relation Client*



NOS BAC +3 ET NOS BAC +5

Le CFA CODIS offre la possibilité à toute personne souhaitant enrichir et approfondir son parcours scolaire de suivre l'une de nos formations, délivrant un Bac +3 ou un Bac+5. Nous proposons les spécialisations suivantes :

- **LICENCE PRO MANAGEMENT DU POINT DE VENTE (BAC +3)**
- **TITRE NIVEAU 6 RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING (BAC +3)**
- **PROGRAMME GRANDE ÉCOLE ICD – OPTION MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BAC +5)**
- **PROGRAMME GRANDE ÉCOLE ICD – OPTION EBUSINESS ET MARKETING DIGITAL (BAC +5)**
- **TITRE ICD CERTIFIÉ NIVEAU 7 MANAGER RELATION CLIENT ET MARKETING (BAC +5)**

CONDITIONS D'ADMISSION :

- **Pour le Titre RNCP Responsable, Commercial et Marketing :** être titulaire d'un Bac +2 Commercial ou d'un parcours de 120 crédits, dans une école de commerce ou de management
- **Pour la Licence Professionnelle Management du Point de Vente :** être titulaire d'un BAC +2 dans le domaine du commerce validé
- **Pour les Bac +5 :** être titulaire d'un Bac +3

QUE FAIRE APRÈS L'OBTENTION DE MON BAC +3 ?

Une fois titulaire d'un Bac +3, vous pourrez intégrer le monde du travail à temps plein ou poursuivre vos études. Trois diplômes vous sont proposés au CFA CODIS après l'obtention de votre Bac +3 :

- Programme Grande École ICD – option Management de la Relation Client
- Programme Grande École ICD – option e-business et marketing digital
- Titre ICD certifié niveau 7 Manager Relation Client et Marketing

QUE FAIRE APRÈS L'OBTENTION DE MON BAC +5 ?

À la fin de votre cursus d'études en alternance, un large panel de métiers s'offre à vous :

- Ingénieur commercial
- Directeur commercial
- Directeur marketing
- Responsable e-reputation
- Responsable Communication Digitale / e-commerce
- Social Media Manager / Community Manager

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

TITRE CERTIFIÉ RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING INSCRIT AU RNCP AU NIVEAU 6 (ANCIEN NIVEAU II) - CODE 31923, CODE NSF 310 - 313, PAR ARRÊTE DU 11/12/2018, PUBLIÉ AU JO DU 18/12/2018, CODE CPF 304608

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC +2

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 3

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation toutes les 2 semaines au CFA CODIS

PROGRAMME DE LA FORMATION

STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Négociation commerciale
- Management commercial
- Stratégie omnicanale
- Digital
- Ebusiness

PILOTAGE D'ENTREPRISE

- Marketing Stratégique et opérationnel
- Politique Générale d'entreprise
- Gestion CRM

DROIT ET GESTION

- Gestion commerciale opérationnelle
- Droit du travail et relations sociales

CULTURE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Écrits professionnels
- Coaching postures managériales
- Excel appliqué
- GRH

INTERNATIONAL

- Anglais
- English Week

PROJETS

- Projet de Développement Commercial ou Marketing



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Définir et mettre en œuvre un plan d'actions marketing et commercial
- Conduire les négociations auprès de clients/prospects/fournisseurs en BtoB
- Mettre en œuvre une démarche CRM (Customer Relationship Management)
- Construire et suivre le budget de l'activité commerciale
- Élaborer des reportings et tableaux de bord pour analyser les résultats de l'activité commerciale
- Conduire une veille sur le secteur d'activité, déceler les évolutions et nouvelles tendances
- Assurer la gestion, le suivi opérationnel et la rentabilité des projets, suivant leurs cahiers des charges



DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Attaché commercial
- Manager en point de vente
- Assistant marketing
- Assistant de communication
- Chargé de promotion...



LES + DU CFA CODIS

- Rencontres métiers (Entrepreneurs, agences de publicité, partenaires médias, start-ups, annonceurs ...)
- English Week
- Voyages Solidaires
- Business Game
- Ateliers de pleine conscience et de sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès et le délai pour candidater à nos formations, rendez-vous sur notre site web : www.cfacodis.com

LICENCE PRO MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

DIPLÔME D'ÉTAT EN PARTENARIAT AVEC L'UNIVERSITÉ PARIS EST CRÉTEIL VAL DE MARNE - IUT DE SENART

NIVEAU D'ACCÈS :

Bac +2 commerce validé

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 3

RYTHME D'ALTERNANCE :

3 jours de cours tous les 15 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

GÉRER

- Gestion comptable et budgétaire
- Contrôle de gestion
- Logistique d'approvisionnement
- Droit de la consommation et de la concurrence

VENDRE

- Connaissance de la distribution
- Marketing du point de vente
- Droit de la distribution
- Comportement du consommateur
- Relation clients

MANAGER

- Relations humaines
- Organisation
- Droit social

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Anglais
- Prise de parole en public
- Informatique appliquée

PROJET TUTORÉ ET RAPPORT D'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

- Écrit
- Soutenance orale du rapport d'activité
- Évaluation de l'apprenant par l'entreprise

LES + DU CFA CODIS

- Rencontres métiers (Entrepreneurs, agences de publicité, partenaires médias, start-ups, annonceurs...)
- English Week
- Voyages Solidaires
- Business Game
- Ateliers de pleine conscience et de sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

MISSIONS

EN ENTREPRISE

- Vente - Relation clients
- Gestion des rayons
- Gestion Financière et Administrative
- Management de l'équipe commerciale

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Manager de rayon
- Responsable de point de vente
- Responsable de secteur
- Directeur de magasin adjoint

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès et le délai pour candidater à nos formations, rendez-vous sur notre site web : www.cfacodis.com



PROGRAMME GRANDE ÉCOLE ICD



MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5^{ÈME} ANNÉE :
MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU 02/07/2018,
PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V, CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :

Être titulaire d'un Bac +3

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine de formation / 2 semaines en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

4^{ème} année

MARKETING

- Droit du Marketing
- Marketing stratégique
- Marketing B to B
- Digital marketing et communication

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

- International trade
- Digital et relations clients
- Managing Sustainable Innovation
- Les Grands Comptes (KAM et Négociation)
- Management d'équipes commerciales

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

- Rethinking Business models
- Pilotage de la performance et des tableaux de bord
- Modélisation et analyse de données avec Excel
- Médias sociaux et stratégie d'influence
- Fiscalité et pratiques commerciales
- Création et reprise d'entreprise

LANGUES ET CULTURE

- Anglais renforcé
- Géopolitique

PROJETS

- Grand Oral
- Méthodologie grand oral
- Rencontres métiers-conférence dirigeants

5^{ème} année

MARKETING

- Comportement du consommateur
- Marketing des services et stratégie numérique
- BIG DATA : Gestion et analyse des données massives
- Managing Brand identity and image

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

- Multicanal, Cross canal, Omni canal : le commerce dans tous ses états
- Proposal management
- Stratégie et politique d'achat
- Gestion des risques commerciaux

MANAGEMENT

- Conception et ingénierie de projet
- Conduite du changement
- Formation, information et accompagnement des équipes
- International HR management

LANGUES

- Préparation intensive au TOEIC*
- Business English

SOFT SKILLS

- Développer son leadership
- Développer son potentiel créatif
- Améliorer sa communication professionnelle
- Améliorer sa capacité de travail en équipe

PROJET

- Mémoire de recherche appliquée
- Méthodologie mémoire

LES + DU CFA CODIS

- Rencontres métiers (Entrepreneurs, agences de publicité, partenaires médias, start-ups, annonceurs ...)
- English Week
- Voyages Solidaires
- Business Game
- Ateliers de pleine conscience et de sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion de projets
- Analyse de données
- Gestion de portefeuille clients
- Management d'équipes

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chef de secteur
- Responsable grands comptes
- Ingénieur commercial
- Responsable marketing
- Manager de projets clients

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès et le délai pour candidater à nos formations, rendez-vous sur notre site web : www.cfacodis.com



PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

E-BUSINESS ET MARKETING DIGITAL



DIPLÔME VISÉ BAC+5 CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER OPTION DE 5ÈME ANNÉE :
EBUSINESS ET MARKETING DIGITAL. DIPLÔME ICD VISÉ PAR LE MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER, PAR ARRÊTÉ DU
02/07/2018, PUBLIÉ AU B.O DU 30/08/2018, INSCRIT AU RNCP - CODE 23500, CODE NSF 312M - 312V, CODE CPF 241455

NIVEAU D'ACCÈS :

Être titulaire d'un Bac +3

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine de formation / 2 semaines en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

4^{ème} année

MARKETING

- Droit du Marketing
- Stratégie Marketing
- Digital Marketing et communication

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

- Digital et Relation clients
- Management d'équipes commerciales
- Managing Sustainable Innovation

MARKETING DIGITAL

- Création de site internet
- Politique de référencement
- Cross canal et marketing mobile
- Social media

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

- Pilotage de la performance et des tableaux de bord
- Rethinking Business models
- Modélisation et analyse de données

LANGUES ET CULTURE

- Anglais renforcé
- Géopolitique

PROJETS

- Création et reprise d'entreprise
- Rencontres métiers /conférences dirigeants (Entrepreneurs, agences de publicité, partenaires médias, start-ups, annonceurs ...)
- Pré-mémoire de recherche appliquée (phase 1)

5^{ème} année

MARKETING

- Brand Management
- BIG DATA : Gestion et analyse des données massives
- Comportement du consommateur en ligne et en magasin

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

- Multicanal, Crosscanal, Omnicanal
- Business Plan Web

E-BUSINESS ET MARKETING DIGITAL

- Social selling
- Stratégie publicitaire Digitale
- Prospective Smart Data
- Merchandising on-line & offline

MANAGEMENT

- Conception et ingénierie de projets
- Conduite du changement
- International HR Management
- Formation, information et accompagnement des équipes

SOFT SKILLS

- Développer son leadership et son sens des responsabilités et de l'éthique
- Gérer son temps et ses priorités
- Réussir son entretien de recrutement

LANGUES ET PROJETS

- Préparation intensive au TOEIC*
- Mémoire de recherche appliquée



LES + DU CFA CODIS

- Rencontres métiers (Entrepreneurs, agences de publicité, partenaires médias, start-ups, annonceurs ...)
- English Week
- Voyages Solidaires
- Business Game
- Ateliers de pleine conscience et de sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion des réseaux sociaux
- Gestion de projets digitaux
- Encadrement d'équipes



DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chef de secteur
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial / marketing
- Community Manager / Social Media Manager
- Responsable Digital

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès et le délai pour candidater à nos formations, rendez-vous sur notre site web : www.cfacodis.com

MANAGER RELATION CLIENT ET MARKETING

TITRE CERTIFIÉ MANAGER RELATION-CLIENT ET MARKETING INSCRIT AU RNCP AU NIVEAU 7 (ANCIEN NIVEAU I) - CODE 31991, CODE NSF 310, PAR ARRÊTÉ DU 17/12/2018, PUBLIÉ AU JO DU 21/12/2018, CODE CPF 306826

NIVEAU D'ACCÈS :

Être titulaire d'un Bac +3

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine de formation au CFA CODIS / 2 semaines en entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPÉTENCES MÉTIERS

- Négociation Grands Comptes
- Management d'équipes
- Diagnostic marketing / Stratégie marketing

MARKETING OPÉRATIONNEL

- Rethinking Business Models
- Analyse financière / Contrôle de gestion
- Droit du commerce
- Droit du travail et relations sociales / Gestion des Ressources Humaines
- Conférences métiers

COMPÉTENCES DIGITALES

- Omnicanal / Cross canal
- CRM et marketing relationnel / Big data
- Stratégie social media / Social selling
- Merchandising on line
- Droit numérique
- Nouvelle relation client : « influence et employee Advocacy »

SOFT SKILLS

- Management et intelligence collective
- Management d'équipes multi-culturelles
- Gestion de conflits et intelligence émotionnelle (initiation à la Communication Non Violente et à la Psychologie positive)
- Conviction et impact personnel / Coaching relationnel
- Gestion des partenaires externes

COMPÉTENCES TRANSVERSES

- Anglais professionnel
- Écrits professionnels
- Géopolitique
- Préparation du « Certificat d'Entrepreneur »

PROJETS

- Mission de conseil marketing
- Concours de négociation
- Business Game
- Réalisation d'un portefeuille de compétences

LES + DU CFA CODIS

- Rencontres métiers (Entrepreneurs, agences de publicité, partenaires médias, start-ups, annonceurs ...)
- English Week
- Voyages Solidaires
- Business Game
- Ateliers de pleine conscience et de sophrologie
- Charte Erasmus+
- Permis de Conduire de l'Entrepreneur Européen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion de projets
- Analyse de données
- Gestion de portefeuille clients
- Management d'équipes

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable Commercial Grands Comptes
- Responsable Marketing / Relation Client
- Responsable Communication Digitale / e-commerce
- Social Media Manager / Community Manager
- Chef de projet marketing / Chef de projet digital

Pour en savoir plus sur les modalités d'accès et le délai pour candidater à nos formations, rendez-vous sur notre site web : www.cfacodis.com

NOS CERTIFICATIONS

QU'EST-CE QU'UN TITRE CERTIFIÉ ?

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) est une base de données des certifications à finalités professionnelles (Titres, Diplômes, CQP) reconnues par l'État et les partenaires sociaux, classées par domaine d'activité et/ou par niveau. Il est consultable sur le site internet de la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (www.cncp.gouv.fr)



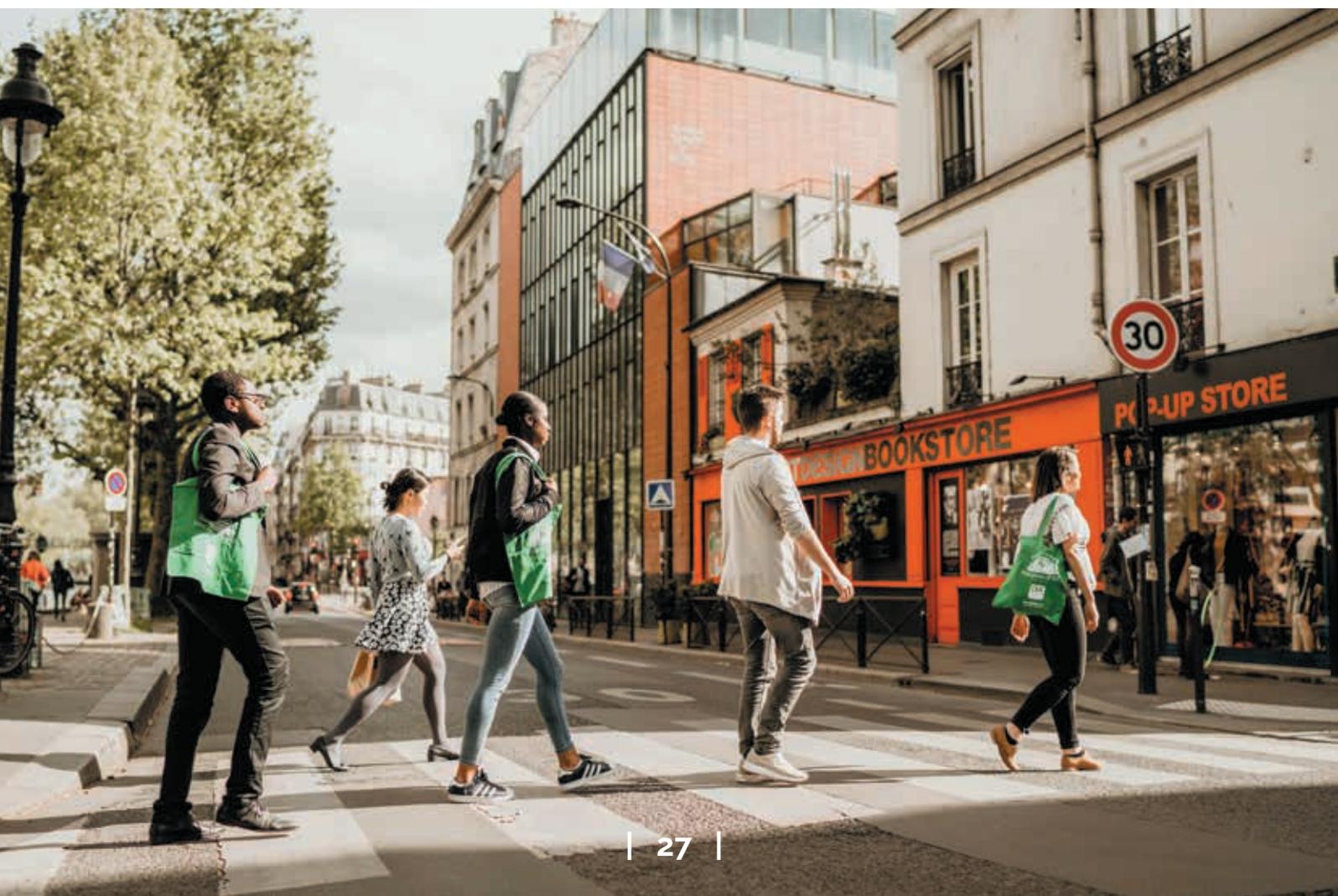
LABEL D'EXCELLENCE LE GRADE DE MASTER

Le Grade de Master, label d'excellence : parmi plus de 220 écoles de commerce et de management en France, seules 12 écoles de commerce post Bac délivrent le Grade de Master dont l'ICD !



« L'ICD DEVIENT MEMBRE DE LA CONFÉRENCE DES GRANDES ÉCOLES ! »

Le conseil d'administration de la CGE a décidé, lors de sa séance du 28 juin 2016, de prononcer l'admission de l'ICD au sein de la conférence des Grandes Écoles. Seules 37 écoles de commerce en France (dont 3 étrangères) peuvent aujourd'hui se prévaloir d'une telle qualification. Parmi elles, 10 seulement appartiennent, comme l'ICD, à la catégorie des écoles de commerce post-bac. Cette reconnaissance confirme la montée de l'ICD dans le paysage des écoles de commerce.



COMMENT INTÉGRER LE CFA CODIS ?

ÉTAPE 1 : VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE

CANDIDATURE EN LIGNE	CANDIDATURE PAPIER
<p>Pour accélérer votre processus d'admission, vous avez la possibilité de compléter un dossier de candidature entièrement digitalisé.</p> <p>Pour cela, rien de plus simple, il vous suffit de vous rendre sur notre site internet : www.cfacodis.com puis de cliquer sur « candidater en ligne ».</p> <p>Ce QR Code vous emmène directement sur la page en question :</p> 	<p>Notre dossier de candidature papier est disponible :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sur notre site internet : www.cfacodis.com • Dans nos locaux : 26 rue de Paradis, 75010 Paris <p>Ce dossier doit être dûment complété et adressé au Service Admissions du CFA CODIS soit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Par mail : cfacodis@groupe-igs.fr • Par voie postale : 26 rue de Paradis, 75010 Paris

Attention, votre dossier doit comporter les éléments complémentaires demandés, à savoir :

- Un CV récent avec photo
- Une lettre de motivation
- Les bulletins scolaires des 2 dernières années
- Une photocopie des diplômes obtenus et des relevés de notes correspondants
- Une photo d'identité
- Une photocopie de la carte d'identité
- Une photocopie de la carte de séjour pour les ressortissants Hors Union Européenne, avec la mention « autorisé(e) à travailler en France »
- Une photocopie du contrat d'alternance de l'année précédente pour les candidats concernés
- Une photocopie du document justifiant votre situation de handicap
- Une photocopie de l'attestation de sécurité sociale

ÉTAPE 2 : MODALITÉS D'ADMISSION

BAC PRO	BTS (BAC +2)	LICENCE PROFESSIONNELLE (BAC +3)	PROGRAMME GRANDE ECOLE (BAC +5)	TITRE RNCP*
Etude de dossier + entretien de motivation	Etude de dossier + entretien de motivation	Etude de dossier + entretien de motivation	Lettre de motivation + entretien en anglais (présentation du candidat + analyse d'un commentaire de texte)	Etude de dossier + entretien de motivation + quiz de positionnement

*Chargé de Clientèle (BAC +2) / Responsable Commercial et Marketing (BAC +3) / Manager Relation Client et Marketing (BAC +5)

ÉTAPE 3 : ADMISSION

Vous recevrez les résultats par mail dans un délai de 1 semaine à 10 jours selon la formation.

COMMENT TROUVER SON ENTREPRISE ?

QUELLE RÉMUNÉRATION ?

La rémunération en contrat d'apprentissage varie selon l'âge et l'année d'études. Le salaire brut est le même que le salaire net. Il est possible de signer un contrat d'apprentissage jusqu'à 29 ans.

	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	21 ans et plus
1^{ère} année	419,74 € (27% du SMIC)	668,47 € (43% du SMIC)	823,96 € (53% du SMIC)
2^{ème} année	606,29 € (39% du SMIC)	792,84 € (51% du SMIC)	948,29 € (61% du SMIC)
3^{ème} année	855,02 € (55% du SMIC)	1 041,457€ (67% du SMIC)	1 212,57 € (78% du SMIC)

La rémunération en contrat de professionnalisation varie selon le niveau de qualification et l'âge de l'alternant. Contrairement au contrat d'apprentissage, il n'y a aucune limite d'âge pour suivre sa formation en contrat de professionnalisation. Passé 26 ans, la rémunération équivaut à 100% du SMIC.

	Moins de 21 ans	De 21 à 25 ans révolus
Niveau inférieur au Bac Pro	855,02 € (55% du SMIC)	1 088,21 € (70% du SMIC)
Niveau égal ou supérieur au Bac Pro	1 010,48 € (65% du SMIC)	1 243,66 € (80% du SMIC)

Les grilles de salaire apprenti ci-dessus ont été calculées à partir du SMIC au 1^{er} janvier 2021, soit 1 554,58€ brut. (Source : alternance.fr)

Contactez-nous pour découvrir nos calendriers et rythme d'alternance :
[cfcodis@groupe-igs.fr](mailto:cfacodis@groupe-igs.fr)

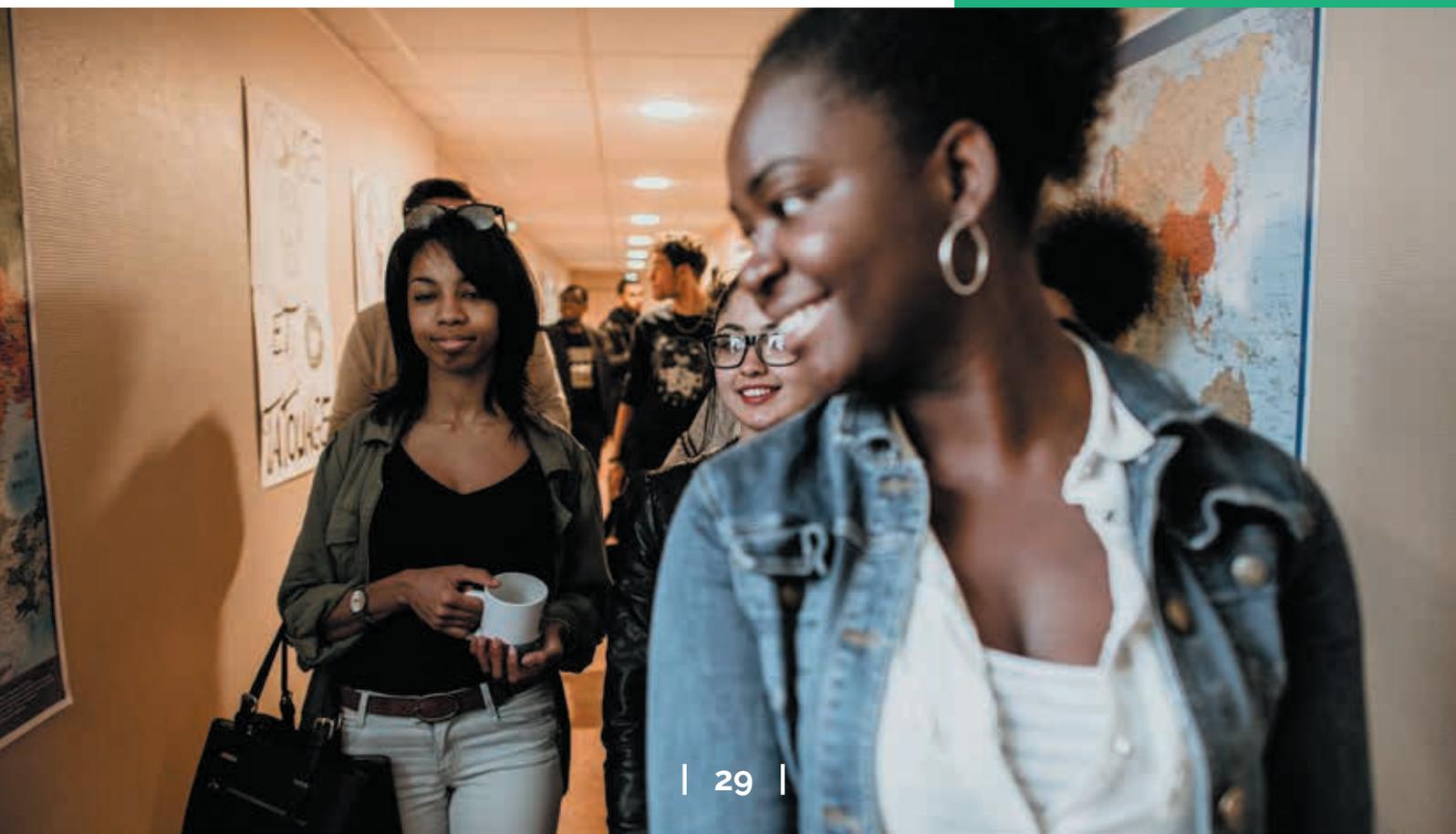
NOTRE SERVICE PLACEMENT

Notre équipe placement est là pour vous accompagner dans votre recherche d'entreprise d'accueil. Elle vous met en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires, vous prépare, vous accompagne et vous conseille pour réussir votre insertion dans l'entreprise.

Dès votre inscription, bénéficiez de séances de coaching pour

- Clarifier votre projet professionnel
- Vous aider dans la rédaction de votre CV et lettres de motivation
- Vous coacher en amont de vos entretiens
- Vous conseiller dans l'adoption d'une posture professionnelle en adéquation avec le métier et l'entreprise que vous visez

Souhaïr Macdonald,
Responsable du service inscription et placement
01 80 97 45 19
cfcodis@groupe-igs.fr



ILS NOUS FONT CONFIANCE



CALZEDONIA



FNAC DARTY



AIRFRANCE

DE
FURSAC



INDITEX



KIABI



NATIXIS

PRIMARK



Ruchan

NYX

randstad



FIVE GUYS



LE GROUPE IGS CO-FONDATEUR DE

HEP EDUCATION

Le CFA CODIS est membre de HEP Education depuis 2014

UNE PÉDAGOGIE BASÉE SUR LES COMPÉTENCES HUMAINES

Convaincus que les compétences humaines seront essentielles au monde de demain, les Écoles et Centres de Formation, membres de **HEP EDUCATION**, ont conçu un parcours d'apprentissage inédit.

Ce parcours démarre avec **HEP On Boarding** – un moment inédit et ludique d'intégration pour vivre les valeurs H.E.P. et découvrir ses « Super-Pouvoirs Humains ».

Cet apprentissage se poursuit tout au long des années d'études avec les modules **HEP Inside**, des modules pour apprendre et entreprendre autrement. L'ensemble des Écoles et Centres de Formation membres de **HEP EDUCATION** bénéficie d'un socle commun, représentant 20% de la pédagogie de chaque programme.

Ce socle commun vise à faire des apprenants, des femmes et des hommes alignés avec eux-mêmes, les autres et leur environnement, ayant la capacité de prendre leur avenir en main et d'apporter une contribution positive à la société de demain.

HEP EDUCATION propose ainsi un véritable parcours pédagogique basé sur les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme ainsi que le développement de compétences humaines fondamentales telles que la coopération, l'éthique, l'esprit critique, la créativité et le leadership... Un parcours capable de préparer nos apprenants aux mutations professionnelles, sociétales et environnementales actuelles et à venir.

UNE DÉMARCHE D'INNOVATION OUVERTE

En 2018, **HEP EDUCATION** a créé sa cellule d'innovation ouverte afin de définir, faire vivre et évaluer l'impact d'un modèle éducatif articulé autour des valeurs. Les travaux de cette cellule ont donné naissance à une première publication, le Livre Blanc « Apprendre demain - Manifeste exploratoire pour une éducation durable ».

Des partenariats sont également noués avec des acteurs majeurs de la société civile pour imaginer et expérimenter des projets éducatifs inédits. Humanisme numérique, respect du vivant et éco responsabilité, intelligence artificielle raisonnée, capacité individuelle et collective au changement... font ainsi partie des enseignements déployés actuellement dans les Écoles et Centres de Formation membres de **HEP EDUCATION**.



ADMISSIONS

SERVICE INSCRIPTIONS CFA CODIS

26 rue de Paradis - 75010 PARIS
Du lundi au vendredi, de 9h à 17h.

PLUS D'INFOS :

01 80 97 45 19 - cfacodis@groupe-igs.fr

Le CFA CODIS souhaite favoriser l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez la Mission Handicap Hand'IGS : handigs@groupe-igs.fr

RETROUVEZ-NOUS SUR



WWW.CFACODIS.COM

Avec le soutien de la région

