Bac >Bac+2+3+5
Alternance / Initial · Étudiant /
Reconversion professionnelle
Titres certifiés RNCP
+ Diplômes d'État

LIVRET DES FORMATIONS – 2025

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community

TALIS LE FUTUR SOUFFLE

École de Management et de Commerce

Index

BAC+2 _ PROGRAMMES START / BTS

Communication 3
Management Commercial Opérationnel 5
Support à l'Action Manageriale 7
Professions Immobilières 9
Négociation et Digitalisation de la Relation Client 11
Gestion de la PME 13
Comptabilité et Gestion 15
Commerce International 17
Collaborateur Juriste Notarial 19

BAC+3 _ BACHELORS

Chargé des Ressources Humaines 21
Responsable Communication 23
Paie, Social et Ressources Humaines 25
Responsable d'Affaires en Immobilier 27
Management de l'Hôtellerie Restauration 29
Conseiller financier 30
Community Manager 32
Chargé d'Affaires Commerciales 34
Management et Entrepreneuriat
Chargé d'Affaires Commerciales 35
Management du Sport
Chargé d'Affaires Commerciales 37
International Business
Chargé d'Affaires Commerciales 39
Communication Digitale
Conseiller Clientèle en Banque et Assurance 41

BAC+5 _ CYCLE MASTÈRE

Manager de la Stratégie Marketing 43
Manager des Ressources Humaines 45
Manager du Développement Commercial 47
Expert en Ingénierie Patrimoniale 49

Nos formateurs sont des professionnels qualifiés, experts dans leur domaine et régulièrement formés pour garantir des enseignements à jour

« Cycle Mastère » indique un niveau d'études Bac+5 et non un diplôme conférant un grade universitaire. « Bachelor » indique un niveau d'études Bac+3 et non un diplôme conférant un grade universitaire ou un diplôme étranger. « Start » = commencer

BTS BAC+2

Communication

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

TALIS

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 37198 CODE NSF 320

Objectifs

Le BTS Communication forme des professionnels capables de contribuer à la stratégie de communication interne et externe des organisations dans un environnement marqué par les évolutions numériques et sociétales.
Cette formation vise à maîtriser la gestion de projets de communication, notamment à travers l'élaboration de plans stratégiques, la création de contenus et la diffusion sur des supports digitaux. Les diplômés sont également formés à piloter des campagnes de communication tout en respectant les enjeux juridiques, déontologiques et environnementaux.
Grâce à des mises en situation concrètes et des stages en entreprise, les étudiants apprennent à coordonner des équipes, à gérer des relations avec les prestataires et à évaluer la performance des actions de communication.

Perspectives

SECTEURS

Entreprises spécialisées : agences de communication, agences de publicité, régies publicitaires, les médias / Services communication des entreprises ou organismes publics / Annonceurs : entreprises industrielles, commerciales, de services, les administrations et collectivités territoriales, les associations

MÉTIERS

Assistant communication, Chargé de communication, Webmarketeur, Community manager, Social media manager, Chef de publicité, Chef de produit digital

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Contribution à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication

Identifier et formuler les besoins des annonceurs
Réaliser une analyse d'environnement (veille)
Élaborer un diagnostic et définir les problématiques
Construire un plan de communication et définir les objectifs
Allouer les ressources et piloter les actions
Suivre les indicateurs et proposer des ajustements

Conception et mise en œuvre de solutions de communication

Effectuer une veille créative et technologique
Concevoir des contenus adaptés aux supports / cibles
Planifier et coordonner les activités de production.
Produire et diffuser des contenus
Gérer les relations avec les prestataires

Accompagnement du développement de solutions média et digitales innovantes

Construire des offres innovantes
Concevoir des outils d'aide à la vente
Conseiller des solutions digitales aux annonceurs
Évaluer la performance des campagnes et ajuster
Mener des actions commerciales et de fidélisation
Accompagner le plan de communication institutionnelle et commerciale
Concevoir et analyser des tableaux de bord

Compétences transversales

Communiquer à l'écrit et à l'oral
Culture de la communication
Expression en langues vivantes étrangères
Culture Économique, Juridique et Managériale

Épreuves d'examen

• Cultures de la communication	Écrit - 4h - Coef 3
• Langue vivante étrangère	Écrit & Oraux - 2h & 20 min - Coef 3
• Culture économique, juridique et managériale	Écrit - 4h - Coef 3
• Contribution à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication	Écrit - 4h - Coef 5
• Conception et mise en oeuvre de solutions de communication	Oral - 40 min - Coef 4
• Accompagnement du développement de solutions media et digitales innovantes	Écrit - 3h - Coef 3

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BTS BAC+2

Management Commercial Opérationnel

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

TALIS

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 38362 CODES NSF 310, 312

Objectifs

Le BTS forme des professionnels aptes à gérer une unité commerciale, physique ou virtuelle et à en assurer le développement stratégique. La formation permet de maîtriser les fondamentaux de la relation client, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation, en passant par le suivi de la qualité des services.
Les étudiants apprennent également à animer et dynamiser l'offre commerciale, à organiser l'espace de vente pour optimiser les performances et à concevoir des actions promotionnelles adaptées au contexte local.
En parallèle, ils développent des compétences en gestion opérationnelle, notamment dans le suivi des approvisionnements, l'élaboration des budgets et l'analyse des performances.
Enfin, la formation intègre les techniques de management d'équipe, telles que l'organisation du travail, la formation et l'évaluation des collaborateurs, tout en tenant compte des enjeux numériques et des évolutions sociétales.

Perspectives

SECTEURS

Entreprises de distribution spécialisées et la grande distribution, la vente d'automobiles, les entreprises de commerce électronique et les points de vente (parfumerie, prêt à porter, maroquinerie, accessoires...) ou encore les entreprises de prestations de services

MÉTIERS

Conseiller de vente et de services, Vendeur conseil, Conseiller e-commerce, Chargé de clientèle, Marchandiseur, Manager adjoint, Chargé du service client, Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Développement de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle
Réaliser des études commerciales
Conseiller et Vendre
Fidéliser et accompagner les clients

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

Adapter et optimiser l'offre de produits et services
Organiser et agencer l'espace commercial
Mettre en valeur l'offre par des actions promotionnelles
Concevoir et diffuser la communication commerciale

Gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes
Prévoir et budgétiser l'activité
Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale
Recruter des collaborateurs
Animer l'équipe commerciale
Évaluer les performances de l'équipe

Compétences transversales

Communiquer avec efficacité à l'écrit et à l'oral
Expression en langues vivantes étrangères
Culture Économique, Juridique et Managériale

Épreuves d'examen

• Culture générale et expression	Écrit - 3 h - Coef 3
• Anglais	Oral - 20 min - Coef 1,5 & Écrit - 2 h - Coef 1,5
• Culture économique, juridique et managériale	Écrit - 4h - Coef 3
• Développement de la relation client et vente conseil	Oral - 30 min - Coef 3
• Animation, dynamisation de l'offre commerciale	Oral - 30 min - Coef 3
• Gestion opérationnelle	Écrit - 3 h - Coef 3
• Management de l'équipe commerciale	Écrit - 2,5 h - Coef 3

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BTS BAC+2

Support à l'Action Manageriale

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

TALIS

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 38364 CODE NSF 310p

Objectifs

Le BTS Support à l'Action Managériale (SAM) forme des professionnels polyvalents capables d'assister efficacement les managers et les équipes au sein des entreprises, administrations ou associations.
Les objectifs de cette formation incluent la maîtrise des processus administratifs, la gestion de projets, la coordination des activités et la communication interne et externe.
Les étudiants développent des compétences en gestion de l'information, en organisation d'événements, en suivi des dossiers commerciaux et en ressources humaines.
La formation met également l'accent sur la maîtrise des outils numériques et des langues étrangères, préparant ainsi les diplômés à évoluer dans des environnements professionnels diversifiés et internationaux.

Perspectives

SECTEURS

Entreprises privées ou publiques, de tout type et toute taille ayant un rayonnement national voire international.

MÉTIERS

Assistant de direction, Office manager, Assistant (ressources humaines, logistique, commerciale, marketing, etc.), Chargé de recrutement, Chargé de formation, Chargé des relations internationales, Technicien administratif, Adjoint administratif

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Optimisation des processus administratifs

Organisation et gestion des postes de travail
Assistance technique pour l'utilisation des outils numériques
Gestion des documents administratifs : création, archivage, numérisation
Analyse et amélioration des processus
Suivi budgétaire et approvisionnement responsable

Gestion de projet

Formalisation et planification des projets
Coordination des équipes
Veille informationnelle
Élaboration de bilans et gestion des changements

Collaboration à la gestion des ressources humaines

Gestion des recrutements et intégration
Accompagnement des mobilités professionnelles et géographiques
Contribution aux relations sociales
Suivi et analyse des indicateurs sociaux

Compétences transversales

Communiquer avec efficacité à l'écrit et à l'oral
Expression en langues vivantes étrangères (2 langues)
Culture Économique, Juridique et Managériale

Épreuves d'examen

• Culture générale et expression	Écrit - 3 h - Coef 3
• Anglais	Écrit & Oral - 2h & 20 min - Coef 2
• Langue B	Écrit & Oral - 2h & 20 min - Coef 1
• Culture économique, juridique et managériale	Écrit - 4 h - Coef 3
• Optimisation des processus administratifs	Oral - 55 min - Coef 4
• Gestion de projet	Oral & Pratique - 1h & 30 min - Coef 4
• Collaboration à la gestion des ressources humaines	Écrit - 4 h - Coef4

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BTS BAC+2

Professions Immobilières

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

TALIS

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 38380 CODE NSF 313

Objectifs

Le BTS prépare les étudiants à devenir des professionnels polyvalents dans le secteur immobilier, couvrant des domaines tels que la vente, la location, et la gestion de copropriétés. Cette formation vise à leur transmettre des compétences pour accompagner efficacement les clients dans leurs projets immobiliers, tout en respectant les exigences réglementaires et en prenant en compte les enjeux environnementaux actuels.
Les apprenants développent leur expertise dans la prospection, la négociation de mandats et la commercialisation de biens immobiliers. Ils acquièrent également les compétences pour gérer les aspects administratifs, financiers et juridiques liés aux biens locatifs et aux copropriétés. La formation met un accent particulier sur l'adaptation aux nouvelles contraintes liées au changement climatique, intégrant des solutions pour l'amélioration énergétique et la durabilité des bâtiments.

Perspectives

SECTEURS

Agences immobilières, cabinets d'administration de biens, organismes de logement social, offices notariaux, sociétés de promotion construction, entreprises gérant leur patrimoine immobilier

MÉTIERS

Administrateur de biens, Promoteur, Chargé de clientèle, Chasseur de biens, Gestionnaire locatif, Gestionnaire de copropriété, Gestionnaire immobilier d'entreprise, Gestionnaire de biens sociaux, Administrateur de syndic

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Conduite du projet immobilier en vente ou location

Identifier les besoins du client et élaborer une stratégie de prospection
Constituer les dossiers de vente ou location
Conseiller les acquéreurs sur les biens et les stratégies de financement
Rédiger les baux, gérer les visites et sélectionner les locataires
Assurer le suivi des loyers, charges, et aspects fiscaux.
Développer la notoriété et fidéliser les clients

Administration des copropriétés et de l'habitat social

Repérer les caractéristiques juridiques et techniques des copropriétés
Rédiger et négocier des contrats de syndic
Préparer, conduire et suivre les assemblées générales
Gérer les budgets, comptes, et contentieux
Superviser le personnel des copropriétés
Attribuer et gérer les logements sociaux

Conseil en gestion du bâti dans un contexte de changement climatique

Informer sur les impacts du changement climatique
Identifier les besoins en travaux et les solutions de financement
Gérer les sinistres et conseiller sur les assurances
Analyser les contraintes liées à l'urbanisme et conseiller sur les projets.
Accompagner les clients dans les opérations de Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA).

Épreuves d'examen

• Culture générale et expression	Écrit - 3h - Coef 4
• Langue vivante étrangère anglaise	Écrit & Oral - 2h & 20 min - Coef 4
• Environnement juridique et économique des activités immobilières	Écrit - 3h - Coef 4
• Conduite du projet immobilier du client en vente et/ou location	Écrit - 3h - Coef 6
• Administration des copropriétés et de l'habitat social	Écrit - 3h - Coef 6
• Construction d'une professionnalité immobilière dans le contexte de changement climatique	Écrit & Oral - 2h & 30 min - Coef 6

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BTS BAC+2

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

TALIS

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 38368 CODE NSF 312

Objectifs

Le BTS forme des professionnels capables de gérer et de développer la relation client dans un contexte multicanal, en intégrant les outils numériques et les nouvelles technologies. Cette formation aborde la négociation commerciale, la gestion de la relation client, le pilotage de l'activité et l'exploitation des outils digitaux.
Les étudiants apprennent à prospecter, accompagner et fidéliser des clients, en utilisant des stratégies adaptées aux besoins des entreprises. Ils développent des compétences en négociation en face-à-face ou à distance.
Le programme intègre également la gestion de projets commerciaux, l'analyse des données clients et l'utilisation des CRM pour optimiser les performances.
Cette formation met l'accent sur l'adaptation aux évolutions du commerce, en favorisant l'innovation et la digitalisation des pratiques commerciales, tout en garantissant une relation client de qualité.

Perspectives

SECTEURS

Toutes les formes d'organisations : artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en oeuvre

MÉTIERS

Attaché commercial, Animateur d'équipe commerciale, Chargé de clientèle, Négociateur, Responsable de secteur, Responsable des ventes, Superviseur, E-merchandiseur, Commercial e-commerce, Chef de secteur, Business developper

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Relation client et négociation-vente

Identifier et prospecter des clients cibles
Négocier des offres adaptées et accompagner les clients dans leur projet
Organiser et animer des événements commerciaux
Exploiter et partager des informations commerciales (analyse de données client, mise à jour de CRM)

Relation client à distance et digitalisation

Gérer des relations client via des canaux multiples (emails, réseaux sociaux, plateformes de chat)
Publier et optimiser des contenus digitaux (articles de blog, publications sur LinkedIn ou Instagram)
Dynamiser un site e-commerce (création de promotions, amélioration de l'expérience utilisateur)
Encadrer une équipe de relation client à distance

Relation client et animation de réseaux

Négocier la mise en avant de produits en linéraires
Créer et animer un réseau de partenaires
Organiser et dynamiser des réseaux de vente directe
Analyser et suivre les performances du réseau

Compétences transversales

Communiquer avec efficacité à l'écrit et à l'oral
Expression en langues vivantes étrangères
Culture Économique, Juridique et Managériale

Épreuves d'examen

• Culture générale et expression	Écrit - 3 h - Coef 3
• Anglais	Oral - 30 min - Coef 3
• Culture économique, juridique et managériale	Écrit - 4h - Coef 3
• Relation client et négociation / vente	Oral - 1 h - Coef 5
• Relation client à distance et digitalisation	Écrit & Pratique - 3h - Coef 4
• Relation client et animation de réseaux	Oral - 40 min - Coef 3

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community

TALIS LE FUTUR SOUFFLE

École de Management et de Commerce

BTS BAC+2

Gestion de la PME

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

TALIS

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 38363 CODE NSF 314

Objectifs

Le BTS Gestion de la PME vise à former des professionnels polyvalents, capables d'assister la direction d'une petite ou moyenne entreprise dans la gestion quotidienne et le développement stratégique. Cette formation prépare les étudiants à comprendre les spécificités des PME, à s'adapter à leur environnement et à jouer un rôle clé dans leur fonctionnement.

Les principaux objectifs incluent l'acquisition de compétences en gestion de la relation client et fournisseur, en suivi comptable, et en gestion administrative. Les apprenants apprennent également à participer à la gestion des risques, à gérer le personnel, et à contribuer à la cohésion interne de l'entreprise. La formation aborde aussi les outils numériques essentiels pour le pilotage et le développement de l'entreprise, avec un focus sur l'optimisation des processus internes.

Perspectives

SECTEURS

Entreprises de 5 à 50 salariés, de tous secteurs d'activité ou toute entreprise de plus de 50 salariés structurée en centre de profit indépendant ainsi que toute association

MÉTIERS

Assistant de gestion, Secrétaire polyvalent, Assistant commercial, Assistant de direction, Technicien de gestion administrative

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME

Rechercher et prospecter des clients potentiels
Traiter les demandes clients (devis, impayés)
Gérer les relations fournisseurs
Contrôler les opérations d'achat et de vente
Suivre les aspects comptables liés aux opérations commerciales

Participer à la gestion des risques de la PME

Conduire une veille pour identifier les évolutions et risques réglementaires
Analyser les risques financiers et non financiers
Proposer et mettre en œuvre des actions correctrices
Collaborer à la mise en place d'une démarche qualité
Participer à la gestion des risques liés à la sécurité, à l'environnement et à l'informatique

Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME

Gérer administrativement le personnel
Préparer et suivre les actions de formation et d'évaluation
Soutenir la direction dans le processus de recrutement et d'intégration
Renforcer la cohésion interne et le travail collaboratif

Soutenir le fonctionnement et le développement

Analyser et améliorer les processus internes et le système d'information
Organiser les activités, événements, déplacements et prestations de la PME
Mener des actions de développement commercial et de fidélisation client
Accompagner le plan de communication institutionnelle et commerciale
Concevoir et analyser des tableaux de bord pour mesurer la performance

Épreuves d'examen

• Culture générale et expression	Écrit - 3h - Coef 4
• Langue vivante étrangère	Écrit & Oraux - 2h & 40 min - Coef 3
• Culture économique, juridique et managériale	Écrit - 4h - Coef 6
• Gérer la relation avec les clients et fournisseurs de la PME	Oral & Pratique - 1h - Coef 6
• Participer à la gestion des risques de la PME, gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME	Oral & Écrit - 30 min & 2h30 min - Coef 8
• Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME	Écrit - 4h30 min - Coef 6

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BTS BAC+2

Comptabilité et Gestion

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

TALIS

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 39159 CODE NSF 314

Objectifs

Le BTS forme des professionnels capables de prendre en charge la gestion comptable et financière d'une organisation, que ce soit en interne ou en tant que prestataire externe. Cette formation développe des compétences pour produire des informations fiables, conformes aux obligations réglementaires, et adaptées aux besoins des décideurs.
Les étudiants apprennent à enregistrer et contrôler les opérations comptables, produire des documents financiers comme les bilans et comptes de résultat, et analyser la performance financière de l'organisation. Ils sont également formés à gérer les obligations fiscales et sociales, à établir les bulletins de paie, et à participer à des décisions stratégiques grâce à des outils d'analyse et de prévision.
En intégrant les enjeux numériques, la formation permet de maîtriser des logiciels spécialisés et de participer à l'amélioration des systèmes d'information comptable.

Perspectives

SECTEURS

Les entreprises du secteur privé ou public, les cabinets d'expertise comptable, les cabinets d'audit et de conseil, les associations

MÉTIERS

Assistant comptable, Comptable, Gestionnaire comptable, Comptable fournisseurs ou clients, Gestionnaire de paie, Assistant contrôleur de gestion

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales

Analyser le système d'information comptable
Contrôler et enregistrer les documents commerciaux
Réaliser et enregistrer les rapprochements bancaires

Contrôle et production de l'information financière

Réaliser une veille comptable et fiscale
Enregistrer les opérations d'inventaire et d'immobilisation
Préparer et présenter les comptes annuels
Contribuer à la consolidation financière

Gestion des obligations fiscales

Effectuer une veille fiscale et mettre à jour les procédures
Établir les déclarations fiscales (TVA, impôts)
Enregistrer et payer les obligations fiscales
Conseiller sur les régimes fiscaux

Analyse et prévision de l'activité

Identifier et analyser les coûts
Calculer et contrôler les coûts de revient
Élaborer et suivre les budgets

Gestion des relations sociales

Assurer une veille sociale réglementaire
Préparer les formalités administratives du personnel
Calculer et contrôler les éléments de paie
Établir les déclarations sociales
Analyser les indicateurs

Analyse de la situation financière

Analyser la performance et la rentabilité
Évaluer l'équilibre financier et la trésorerie
Analyser les choix de financement
Élaborer des diagnostics financier

Fiabilisation de l'information et du système comptable

Évaluer et structurer les besoins en information
Contrôler la fiabilité et la sécurité des données
Optimiser le système d'information comptable

Épreuves d'examen

• Culture générale et expression	Écrit - 3h - Coef 4
• Anglais	Oral - 30 min - Coef 3
• Mathématiques appliquées	Écrit - 2h - Coef 3
• Culture Économique Juridique et Managériale	Écrit - 4h - Coef 6
• Traitement et contrôle des opérations comptables et fiscales	Écrit - 4h30 - Coef 9 Oral & Pratique - 30 min - Coef 4
• Situations de contrôle de gestion et d'analyse financière	Oral pratique - 30 min - Coef 5
• Parcours de professionnalisation	Oral pratique - 30 min - Coef 5

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community
TALIS LE FUTUR SOUFFLE
École de Management et de Commerce

BTS BAC+2

Commerce International

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

TALIS

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 35800 CODE NSF 312

Objectifs

Le BTS Commerce International forme des professionnels aptes à accompagner les entreprises dans leur développement à l'international. Ce diplôme vise à doter les étudiants de compétences pour évoluer dans un environnement multiculturel et multilingue, en mettant l'accent sur la gestion des relations commerciales et la mise en œuvre d'opérations internationales.
La formation couvre l'ensemble des étapes du commerce international, de la prospection des marchés étrangers à l'exécution des contrats d'achat et de vente. Les étudiants apprennent à analyser les besoins des clients, gérer les flux logistiques, anticiper les risques financiers et juridiques, et piloter les opérations en respectant les réglementations internationales. En parallèle, ce BTS développe des compétences linguistiques, notamment en anglais, et une capacité d'adaptation aux enjeux interculturels.

Perspectives

SECTEURS

Dans le négoce, les secteurs industriel et commercial, les organismes de conseil et d'appui (CCI, collectivités territoriales etc....)

MÉTIERS

Commercial export, Acheteur, Chargé de clientèle à l'international, Assistant export, Responsable de zone export, Agent d'exploitation, Assistant référent douane

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel

Collecter et analyser des données clients/ fournisseurs
Produire des messages en français et en anglais
Assurer le suivi des relations clients/fournisseurs
Coordonner les échanges entre services et partenaires
Animer un réseau professionnel à l'international

Mise en œuvre des opérations internationales

Organiser, contrôler et suivre les contrats internationaux
Mesurer et gérer les risques, sinistres et litiges
Contrôler et gérer les documents liés aux opérations
Évaluer la qualité des fournisseurs
Proposer des améliorations pour optimiser la gestion
Créer et analyser des tableaux de bord de suivi

Participation au développement commercial international

Réaliser une veille
Analyser et synthétiser des informations sur un marché
Identifier et proposer des modalités de déploiement sur un marché cible
Contribuer aux adaptations nécessaires pour le développement international
Participer aux actions de prospection commerciale

Compétences transversales

Communiquer avec efficacité à l'écrit et à l'oral
Expression en langues vivantes étrangères
Culture Économique, Juridique et Managériale

Épreuves d'examen

• Culture générale et expression	Écrit - 3h - Coef 3
• Langue vivante étrangère 2	Écrit & Oral - 3h20 - Coef 3
• Culture économique, juridique et managériale	Écrit - 4h - Coef 3
• Relation commerciale interculturelle en anglais et en français	Écrit & Oral - 3h45 - Coef 7
• Mise en oeuvre des opérations internationales	Écrit - 4h - Coef 5
• Développement commercial international	Oral - 30 min - Coef 4

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BTS BAC+2

Collaborateur Juriste Notarial

24 MOIS ALTERNANCE / INITIAL

TALIS

Diplôme Éducation Nationale
niveau 5

RNCP 36685
CODES NSF 128g, 345t, 128

Objectifs

Le BTS forme des professionnels capables de prendre en charge la gestion comptable et financière d'une organisation, que ce soit en interne ou en tant que prestataire externe. Cette formation développe des compétences pour produire des informations fiables, conformes aux obligations réglementaires, et adaptées aux besoins des décideurs.
Les étudiants apprennent à enregistrer et contrôler les opérations comptables, produire des documents financiers comme les bilans et comptes de résultat, et analyser la performance financière de l'organisation. Ils sont également formés à gérer les obligations fiscales et sociales, à établir les bulletins de paie, et à participer à des décisions stratégiques grâce à des outils d'analyse et de prévision.
En intégrant les enjeux numériques, la formation permet de maîtriser des logiciels spécialisés et de participer à l'amélioration des systèmes d'information comptable.

Perspectives

SECTEURS

Office notarial, Chambre départementale des notaires, Centres d'information et documentation notariales, Services d'urbanisme, service de la publicité foncière, cabinet de généalogie

MÉTIERS

Collaborateur au sein d'un office notarial, collaborateur juridique

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- 1ère année : BAC validé ou niveau 4
- 2ème année : validation d'une première année de BTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Examens et oraux blancs

Le diplôme est délivré à l'issu d'un examen final national.
Des épreuves de rattrapage sont proposées aux élèves avec une moyenne ≥ 8 et <10/20 et si leur moyenne aux épreuves du domaine professionnel est ≥10/20.

Organisation

- 24 mois / 1350 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Rentrée : septembre
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Compétences & Programme

La certification peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Accompagnement du client selon les règles déontologiques

Comprendre le rôle du notaire et l'intérêt des actes authentiques.
Expliquer la taxation et la publication des actes.
Accueillir, écouter et accompagner le client.
Identifier les besoins et instaurer une relation de confiance.
Participer à la résolution de litiges.
Constituer un dossier adapté à la situation du client.
Mettre à jour les bases de données de l'office.
Garantir la sécurité des données.
Effectuer une veille juridique régulière.

Conduite d'un dossier en droit des personnes, de la famille et du patrimoine familial

Rédiger des projets d'actes liés à la filiation et au mariage.
Apprécier les effets patrimoniaux des unions et désunions.
Contribuer à la rédaction de contrats (mariage, PACS).
Gérer les situations de vulnérabilité (protection juridique, tutelle...).
Rédiger des actes de donation ou succession.
Conseiller sur l'anticipation successorale.
Participer au règlement de successions et à la gestion de l'indivision.

Conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise

Analyser une opération immobilière ou un bail.
Rédiger ou adapter un bail dans le respect des parties.
Sécuriser les contrats et les actes de vente.
Garantir le paiement du prix et la validité juridique des actes.
Déterminer les clauses clés d'un acte de vente.
Évaluer un bien et assurer sa mise en vente.
Gérer un dossier portant sur un fonds de commerce.
Rédiger les actes liés à l'entreprise.
Tenir compte du statut juridique de l'entreprise dans le traitement du dossier.

Épreuves d'examen

• Culture générale et expression	Écrit - 3h - Coef 3
• Anglais	Écrit & oral – 2h & 20 min – Coef 2
• Accompagnement du client selon les règles déontologiques	Oral – 30 min – Coef 3
• Environnement technique, juridique, économique et managérial du notariat	Écrit & oral – 3h & 30 min – Coef 4
• Conduite d'un dossier en droit des personnes, de la famille et du patrimoine familial	Écrit – 4h – Coef 5
• Conduite d'un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise	Écrit – 4h – Coef 5

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Bachelor puis une acquisition experte en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community

TALIS LE FUTUR SOUFFLE

École de Management et de Commerce

BACHELOR BAC+3

Chargé des Ressources Humaines

TALIS

Objectifs

Le Bachelor a pour objectif de former des professionnels capables de gérer les différentes missions liées à la gestion du personnel.
Cette formation permet d'acquérir des compétences en recrutement, gestion administrative, formation et dialogue social. Vous apprendrez à identifier les besoins en recrutement, à rédiger des offres d'emploi, à conduire des entretiens et à intégrer de nouveaux collaborateurs.
Vous développerez également des connaissances pour assurer le suivi administratif des salariés, organiser des actions de formation, gérer la paie et veiller au respect des obligations légales. Le programme aborde les enjeux humains et organisationnels, comme la motivation des équipes, l'amélioration des conditions de travail et la mise en place d'une communication interne efficace.

Perspectives

SECTEURS

Groupes et filiales de grandes entreprises, PME/ PMI du secteur privé dans le domaine du service, du commerce, du BTP et de l'industrie, organismes publics, parapublics, collectivités territoriales, cabinets de consultants, de conseil, société de services, sociétés de service et d'ingénierie informatiques (SSII), entreprises de services numériques (ESN)

MÉTIERS

Chargé de recrutement, Chargé du développement des Ressources Humaines, Chargé des compétences et de la mobilité professionnelle, Gestionnaire des carrières, Responsable paie, Responsable du personnel, Assistant RH, Chargé de missions RH

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (120 ECTS) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et oraux
- Épreuves certifiantes
- Rapport et soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle

Organisation

- 12 mois, 455h* (*à titre indicatif)
- Formation en initial.
- Alternance (titre professionnel en cours de renouvellement)

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome.
Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Assurer la gestion administrative du personnel

> Appliquer et faire appliquer les règles du droit du travail
> Exploiter des données sociales et un SIRH
> Administrer le personnel au quotidien
> Gérer et paramétrer la paie
> Assurer le reporting à l'aide d'un tableur

Participer à la gestion, à l'actualisation et au développement des compétences en lien avec l'évolution des métiers

> Élaborer et piloter un plan de développement des compétences
> Participer à une réflexion et des chantiers GPEC
> Réaliser les démarches de financement des formations

Recruter de nouveaux collaborateurs

> Analyser les besoins en recrutement
> Conduire les différentes étapes d'un recrutement
> Recrutement 3.0 via les outils digitaux
> Integrating a new employee

Animer une équipe RH

> Animer et coordonner son équipe à distance et en présentiel
> Conduire une réunion
> Gérer les conflits
> Prendre en compte la diversité et l'interculturel

Animer le dialogue social

> Établir une veille documentaire sociale
> Favoriser le climat social au travers des relations sociales
> Établir des tableaux de bord sociaux
> Informer et communiquer auprès des salariés

Bloc transversal

> Analyser et déployer la stratégie RH
> Enquêtes terrain métiers RH
> Séminaire d'anglais
> Ateliers recrutement et personal branding
> Méthodologie du rapport d'activité & soutenance
> Business game

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BACHELOR BAC+3

Responsable Communication

Objectifs

Le Responsable Communication est chargé de concevoir et de mettre en œuvre la stratégie de communication d'une organisation, en cohérence avec ses objectifs stratégiques. Ce professionnel analyse l'environnement de l'entreprise pour élaborer des plans de communication adaptés, intégrant les supports traditionnels et numériques. Il supervise la création de contenus, gère les relations avec les médias et les partenaires, et organise des événements visant à promouvoir l'image de l'entreprise. En outre, il évalue l'efficacité des actions menées à l'aide d'indicateurs de performance, afin d'ajuster les stratégies si nécessaire. Ce rôle nécessite une veille constante sur les tendances du marché et les évolutions technologiques pour anticiper les besoins en communication et maintenir la compétitivité de l'organisation.

Perspectives

SECTEURS

Les Responsables Communication peuvent exercer dans une variété de secteurs, allant du secteur industriel au commercial (services, industries, agroalimentaire, distribution, banques...etc.), en passant par les relations publiques, et ils sont particulièrement sollicités dans les environnements numériques.

MÉTIERS

Responsable communication, Responsable / Chargé de communication digitale, Responsable / Chargé de communication évènementielle, Chargé de projets évènementiels, Chargé de communication externe

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (niveau 5) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Epreuves écrites & orales : mises en situation professionnelle réelles ou reconstituées, études de cas surveillées, comptes-rendus, notes d'analyse, exposés, jeux de rôle, entretiens de simulation
- Mémoire professionnel soutenu oralement

Organisation

- 12 mois / 434 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue.

Certification

Titre certifié «Responsable Communication», N°RNCP39249, niveau 6 (EU), NSF320, Date d'échéance d'enregistrement 27/06/2029 Certificateur : ECORIS

Compétences & Programme

La validation de la certification est subordonnée à la validation des 4 blocs de compétences constitutifs de la certification et d'un bloc optionnel ainsi que la présentation écrite et orale d'un mémoire professionnel réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité visé par la certification. Chaque bloc de compétences peut être acquis indépendamment.

Élaborer et évaluer la stratégie en marketing digital

> Mener une veille sur les usages de

Participer à l'élaboration d'une stratégie de communication responsable et éthique

> Marketing opérationnel et stratégique
> RSE

Élaborer la stratégie des canaux de communication

> Communication opérationnelle et stratégique
> Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale
> Négociation achat / Simulation de négociation achat

Concevoir, évaluer et optimiser un projet de communication print ou digital centré sur l'UX

> Marketing digital
> Infographie
> Stratégie rédactionnelle et informationnelle

Conduire un projet et/ou manager un service communication

> Communication et Management
> Législation Sociale et Gestion des Ressources Humaines

Conceptualiser, créer et gérer un évènement

> Communication et Management Evènementiel

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BACHELOR BAC+3

Paie, Social et Ressources Humaines

TALIS

Objectifs

Le Bachelor prépare des professionnels capables de gérer des missions clés dans le domaine de la gestion administrative et sociale du personnel. Cette formation explore des thématiques telles que la gestion de la paie, la législation sociale, l'administration du personnel et la gestion des relations sociales.
Les étudiants acquièrent les compétences pour établir et contrôler des bulletins de paie, gérer les déclarations sociales, suivre les évolutions légales en droit du travail, et accompagner les entreprises dans leurs obligations administratives. Ils apprennent également à structurer les données liées aux salariés et à contribuer à l'optimisation des processus RH.
Cette formation met l'accent sur l'analyse et la maîtrise des enjeux sociaux et juridiques, permettant de répondre aux exigences techniques et organisationnelles des entreprises.

Perspectives

SECTEURS

PME, services RH de grandes entreprises, cabinets d'expertise comptable, entreprise d'externalisation et de sous-traitance de la paie

MÉTIERS

Responsable paie, responsable paie et administration des ressources humaines, responsable paie et administration du personnel, responsable rémunérations, gestionnaire de paie, payroll manager

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (niveau 5) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- QCM et cas pratique
- Dossier professionnel écrit et soutenance
- Mise en situation professionnelle (oral)
- Dossier « Bilan Social »
- Études de cas
- Pratique en anglais, outils informatiques du manager et gestion informatique de la paie

Organisation

- 12 mois / 507 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue.

Certification

Titre certifié «Responsable paie et Administration des Ressources Humaines», N°RNCP35202, niveau 6 (EU), NSF315, Date d'enregistrement 20/01/2021
Certificateur : IPAC

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome.
Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Activité gestion de la paie

> Outils informatiques du manager
> Gestion administrative et technique paie
> Charges sociales et DSN
> Gestion informatique de la paie
> Paies spécifiques
> Comptabilité approfondie de la paie

Activité politique rh

> Communication et relations professionnelles
> Négociation sociale
> Rémunération
> Pilotage de la masse salariale
> Contrôle budgétaire
> Pilotage des RH

Activité gestion administrative du personnel

> Veille juridique et réglementaire en droit social
> Droit du travail
> Fonction RH et organisation
> Droit du travail approfondi

Activités complémentaires

> Management des hommes et des organisations
> Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences
> Cadre juridique de l'entreprise
> Anglais

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BACHELOR BAC+3

Responsable d'Affaires en Immobilier

TALIS

Objectifs

Le Bachelor permet de maîtriser les compétences essentielles en transaction, gestion de biens, promotion immobilière et en analyse des aspects juridiques et financiers liés à l'immobilier.
Vous apprendrez à conseiller des clients dans leurs projets d'achat, de vente ou de location, à évaluer des biens immobiliers, à piloter des projets de construction ou de rénovation et à comprendre les dynamiques du marché.
Les enseignements abordent les aspects techniques, économiques et réglementaires pour vous permettre de gérer des dossiers complexes, d'établir des diagnostics précis et d'assurer un suivi rigoureux des projets.
Cette formation prépare aux responsabilités liées à la gestion d'un portefeuille immobilier, à la négociation de biens et au développement d'opportunités d'investissement, tout en prenant en compte les évolutions du secteur.

Perspectives

SECTEURS

Agences immobilières, Réseaux de mandataires indépendants, Administrateurs de biens, Syndics de copropriété, Entreprises de promotion et construction, Agences de conseils en investissement immobilier ou stratégie patrimoniale, Banques, Organismes HLM, Sociétés d'aménagement urbain, Collectivités territoriales

MÉTIERS

Agent immobilier, Négociateur immobilier, Responsable de syndic, Chargé de gestion, Gestionnaire de biens ou de syndic de copropriété, Promoteur immobilier, Conseiller commercial, Prospecteur foncier

Modalités d'accès

- Admission sur dossier, tests et entretien
- Post BAC+2 validé (niveau 5) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et oraux
- Rapport et soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle.

Organisation

- 12 mois
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Responsable d'Affaires en Immobilier», N°RNCP36662, niveau 6 (EU), NSF313m, date d'échéance d'enregistrement 01/07/2025
Certificateur : Ecoris

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome.
Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Réalisation d'une activité de transaction ou de gestion immobilière dans le respect des règles de droit

> Veille réglementaire et conformité
> Analyse et sécurisation des garanties
> Conseil et alerte sur les obligations légales
> Commercialisation de biens immobiliers
> Accompagnement client dans l'acquisition
> Communication et relation client
> Vulgarisation des réglementations
> Utilisation de l'anglais professionnel
> Rédaction de documents juridiques
> Suivi financier des transactions
> Intermédiation immobilière

Développement commercial et management d'une équipe au sein d'une agence immobilière

> Analyse de l'environnement de l'entreprise
> Évaluation de l'image de marque /notoriété
> Étude concurrentielle et benchmarking
> Diagnostic interne et externe de l'organisation
> Définition et sélection des profils recherchés
> Maîtrise du cadre juridique des RH
> Gestion et prévention des conflits
> Animation de communauté sur les réseaux
> Élaboration de campagnes de référencement
> Définition d'une stratégie Social Media /influence

Accompagnement et optimisation fiscale du patrimoine immobilier d'un client

> Établissement d'un bilan patrimonial
> Calcul de la rentabilité des investissements
> Définition du plan de financement et montage financier
> Ajustement du conseil en fonction de l'évolution de la situation client
> Élaboration de documents de travail pour la gestion patrimoniale

Spécialisations au choix selon le campus

> Gestion locative et syndic
> Transaction
> Promotion

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BACHELOR BAC+3

Management de l'Hôtellerie Restauration

TALIS

Objectifs

Le Bachelor prépare aux métiers de la gestion dans les secteurs de l'hôtellerie, de la restauration et du tourisme.
Cette formation vise à développer des compétences en management d'équipes, gestion opérationnelle, marketing et qualité de service.
Vous apprendrez à organiser et superviser l'activité d'un établissement hôtelier ou de restauration, à gérer les ressources humaines, les budgets et les approvisionnements. Vous serez formé à la mise en place de stratégies commerciales, à l'optimisation de l'expérience client et à l'amélioration continue des prestations proposées.
Le programme aborde également les enjeux du secteur comme l'innovation des services, la digitalisation et la prise en compte des normes de qualité et d'hygiène.

Perspectives

SECTEURS

Palace ou hôtellerie économique, resorts, casinos, campings, parcs de loisirs, clubs de vacances, hotellerie thalassothérapie, restauration commerciale, restauration collective, événementiel, congrès, traiteurs...

MÉTIERS

Assistant de direction, Duty Manager, Chef de réception, Première de réception, Responsable relation client, Concierge, Gouvernant, Assistant du directeur restauration, Responsable des banquets, Assistant Maître d'hôtel, Assistant responsable bar, Superviseur de la restauration, Manager événementiel, Manager d'espaces de coworking, Organisateur événementiel

Modalités d'accès

- Admission sur dossier, test d'anglais et entretien
- Post BAC+2 validé (niveau5) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet

ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et oraux
- Mémoire de fin d'études et soutenance

Organisation

- 12 mois / 455 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Responsable de service en hôtellerie, tourisme et restauration», N°RNCP38785, niveau 6 (EU), NSF3334 & 334p, date d'enregistrement 27/03/2024
Certificateur : CCI Dordogne

BACHELOR BAC+3

Conseiller financier

TALIS

Objectifs

Le Bachelor vise à former des professionnels capables d'accompagner particuliers et entreprises dans la gestion de leur patrimoine financier.
Cette formation permet d'acquérir des compétences en analyse financière, gestion de patrimoine, conseil en investissement et vente de produits. Vous apprendrez à évaluer les besoins financiers des clients, à analyser leur situation et à proposer des solutions adaptées en matière d'épargne, de crédits ou de placements. Vous serez formé à utiliser les outils financiers et à maîtriser les aspects juridiques et fiscaux liés aux investissements. Le programme aborde également les enjeux de la relation client, de la fidélisation et de l'accompagnement personnalisé. Les enseignements intègrent les évolutions du secteur, telles que les nouveaux outils digitaux et les réglementations en constante adaptation.

Perspectives

SECTEURS

Banques, organismes de prêts, compagnies ou agents d'assurances, intermédiaires en assurance, centres relation clientèle

MÉTIERS

Conseiller financier, Chargé de clientèle particuliers, Chargé de clientèle entreprises, Conseiller en assurances, Conseiller bancaire, Courtier, Gestionnaire de clientèle, Assistant commercial

Modalités d'accès

- Admission sur dossier, tests et entretien
- Post BAC+2 validé (niveau 5) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Dossier de pratiques professionnelles écrit et soutenance
- Examen final : mise en situation professionnelle – soutenance orale

Organisation

- 12 mois / 539 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance ou continue.

Certification

Titre certifié « Conseiller », N°RNCP39619, niveau 6 (EU), NSF313, date d'échéance d'enregistrement 01/10/2029
Certificateur : SOFTEC

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome.
Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Accompagner et gérer un client dans un établissement bancaire et/ou assurance

> Accueil et conseil client
> Commercialisation des services bancaires
> Détection des fragilités financières
> Gestion des opérations bancaires et assurances
> Lutte contre la fraude et conformité
> Accompagnement à la souscription d'assurances

Conseiller ses clients, entreprises et particuliers, sur des produits d'épargne et de placements

> Évaluation de la capacité d'épargne
> Conseil en épargne et placement
> Accompagnement des personnes en situation de handicap
> Construction et gestion de portefeuille d'investissement
> Stratégie sociale pour les entreprises

Proposer des solutions de financement et d'investissement à ses clients entreprises et particuliers

> Accompagnement au financement
> Accès au crédit pour les personnes en situation de handicap ou de maladie
> Conseil en financement immobilier
> Gestion des dossiers de financement
> Optimisation fiscale et patrimoniale
> Conseil en gestion patrimoniale
> Analyse financière des entreprises
> Proposition de financements aux entreprises

Conseil en gestion patrimoniale Auditer les risques et conduire un projet

> Fiscalité
> Régimes matrimoniaux
> Successions et libéralités
> Analyse financière

Sensibilisation au handicap

Enseignements complémentaires

> Mathématiques financières
> La relation clientèle multi canal
> Certification AMF

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community

TALIS LE FUTUR SOUFFLE

École de Management et de Commerce

BACHELOR BAC+3

Community Manager

Objectifs

Acteur du webmarketing, le community manager est garant de l'identité numérique de l'entreprise ou des produits (e-réputation).
Il fédère, développe et anime des communautés via les réseaux sociaux pour développer la notoriété de la marque.
Il interagit avec les clients, les prospects, les influenceurs en leur proposant des contenus adaptés et les incite à produire du contenu favorable.
Il crée de l'animation virale (buzz) via des opérations marketing nécessaires à la valorisation du contenu du site.
Il évalue l'efficacité des actions, met en place des indicateurs d'audience, les analyse et propose ou active des opérations correctives.
Il possède une très bonne connaissance des plateformes communautaires et veille aux évolutions technologiques et concurrentielles (benchmarking).

Perspectives

SECTEURS

Le community manager exerce dans tous les secteurs d'activités et au sein d'entreprises privées ou structures publiques, de toutes tailles. Il peut s'agir d'entreprises, agences de communication / webmarketing, ESN (Entreprise de Service du Numérique) ou institutions.

MÉTIERS

Community manager, Chargé de marketing digital, Chef de projet marketing digital, Responsable de communication digitale, Responsable de marketing digital, Social media manager, Brand content manager, Chargé de modération web, Chargé de communication digitale

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (niveau 5) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et soutenance
- Rapport et soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle.

Organisation

- 12 mois / 495 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Community Manager», N°RNCP36467, niveau 6 (EU), NSF320 & 312n, Date d'échéance d'enregistrement 01/06/2025
Certificateur : IFOCOP

Compétences & Programme

Voie d'accès à la certification par la formation Validation des blocs de compétences par leurs modalités d'évaluations spécifique et validation des évaluations complémentaires : un dossier de valorisation des compétences et une présentation orale prenant appui sur une période d'application pratique en entreprise ou un projet d'entreprise d'au moins 3 mois, évaluée par une grille tuteur.

Élaborer et évaluer la stratégie en marketing digital

> Mener une veille sur les usages de communication et consommation digitales
> Élaborer une stratégie en marketing digital
> Élaborer un plan de communication
> Mettre en place une campagne publicitaire
> Analyser/interpréter le ROI (retour sur investissement) pour ajuster la stratégie

Produire des contenus et animer des communautés

> Produire des contenus visuels et rédactionnels
> Construire un storytelling
> Animer des communautés
> Optimiser le référencement naturel pour les moteurs de recherche (SEO)
> Optimiser la gestion des leads

Créer et configurer les outils de communication Web

> Assurer la fonctionnalité des comptes sur les réseaux sociaux
> Créer un blog
> Suivre les fonctionnalités et anticiper les évolutions techniques et fonctionnelles du blog (audit, préconisations)

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BACHELOR BAC+3

Chargé d'Affaires Commerciales

Management et Entrepreneuriat

Objectifs

Ce cycle est conçu pour les étudiants qui souhaitent acquérir des compétences approfondies dans les fonctions d'action commerciale, de communication et de marketing opérationnel.
À l'issue de la formation, l'étudiant maîtrisera les fondamentaux du diagnostic d'entreprise, du déploiement du plan d'actions commerciales, du marketing mix.
Au sein d'un service commercial, le chargé d'affaires est placé sous la responsabilité du directeur commercial ou du directeur des ventes, il contribue à l'élaboration d'une stratégie commerciale et au déploiement opérationnel du plan d'action par la rédaction des argumentaires commerciaux en fonction des cibles définies, la planification des actions de prospection, l'organisation ou la participation à des évènements et au suivi des résultats.

Perspectives

SECTEURS

Groupes et filiales de grandes entreprises, PME / PMI du secteur privé dans le domaine du service, du commerce, du BTP et de l'industrie, organismes publics et parapublics, collectivités territoriales ; cabinets conseil, sociétés de services, agences de publicité, média

MÉTIERS

Conseiller commercial, Business developer, Chargé de développement commercial, Adjoint responsable export, Attaché commercial, Chargé de projet, Délégué régional des Ventes, Responsable de rayon, Consultant projet

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (120 ECTS) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et soutenance
- Épreuves certifiantes
- Rapport et soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle.

Organisation

- 12 mois / 455 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Chargé d'affaires commerciales», N°RNCP38830, niveau 6 (EU), NSF312, date d'échéance d'enregistrement 27/03/2027
Certificateur : Talis Compétences et Certifications

BACHELOR BAC+3

Chargé d'Affaires Commerciales

Management du Sport

Objectifs

Le Bachelor Management du Sport vise à former des professionnels capables de répondre aux besoins croissants du secteur sportif.
Cette formation vous permet de développer des compétences solides en management, marketing sportif, gestion d'événements et développement commercial. Vous apprendrez à organiser des compétitions sportives, promouvoir des produits ou services liés au sport, gérer des budgets et encadrer des équipes.
Au terme de la formation vous serez en mesure de piloter des structures sportives, des clubs ou des entreprises spécialisées. Le programme combine théorie et pratique pour vous préparer efficacement aux métiers du sport-business .

Perspectives

SECTEURS

Associations sportives ou de loisirs, salle de sport, équipementiers distributeurs de matériel sportif, agence événementielle, agence conseil en marketing sportif, fédération et club sportif

MÉTIERS

Chargé de marketing sportif, Chargé des partenariats sportifs, Chef des ventes, Manager commercial, Responsable animateur des forces de vente, Sales manager, Business Developer, Chargé de développement, Chargé de projet marketing, Chargé de marketing – communication, Chargé de webmarketing, Sales and marketing officer

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (120 ECTS) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et soutenance
- Épreuves certifiantes
- Rapport et soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle.

Organisation

- 12 mois / 455 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Chargé d'affaires commerciales», N°RNCP38830, niveau 6 (EU), NSF312, date d'échéance d'enregistrement 27/03/2027
Certificateur : Talis Compétences et Certifications

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome.
Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Préparer le plan de développement commercial omnicanal

> Benchmark et tendances
> Politique de la ville et des instances sportives
> Développement et optimisation de l'expérience et du parcours client /adhèrent
> Plan de conquête marketing, commercial et digital
> Connaître les principes de la comptabilité d'association ou de club

Gérer les activités commerciales omnicanales

> Réseau et partenaires
> Argumentaires commerciaux
> Négociation commerciale
> Outils de la relation client (service clients, CRM, chatbot, enquête de satisfaction, etc.)
> Indicateurs de succès et progrès (mesure de la performance)
> Gestion d'un site e-commerce (notoriété, trafic, croissance, contact, etc.)

Coordonner une équipe commerciale

> Organiser un événement
> Intelligence collective
> Performances individuelles et collectives
> Leadership
> Le management et la diversité dans le sport

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BACHELOR BAC+3

Chargé d'Affaires Commerciales

International Business

Objectifs

Ce cycle est conçu pour les étudiants qui souhaitent acquérir une expérience à l'international et des compétences commerciales, de communication et de marketing opérationnel.
Le titulaire sera capable de mettre en oeuvre des techniques dans le cadre d'achats et d'appels d'offres au niveau national ou international.
Il maîtrisera les notions de communication écrite et orale, comme l'argumentaire commercial et saura élaborer une analyse financière de base, des tableaux de bord et comprendre les mécanismes économiques qui régissent notre société.

Perspectives

SECTEURS

Le marché du travail, avec la globalisation, est actuellement un marché mondial où toutes les compétences sont recherchées. Il est possible de travailler à l'étranger ou avec des entreprises étrangères en intégrant une grande entreprise ou une PME

MÉTIERS

Attaché commercial, Executive sales manager, Business developer, Chargé d'affaires Marketing, Adjoint responsable export, Chargé de webmarketing, Community manager, Chargé de marketingcommunication, Chargé de développement commercial

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (120 ECTS) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et soutenance
- Épreuves certifiantes
- Rapport et soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle.

Organisation

- 12 mois / 455 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Chargé d'affaires commerciales», N°RNCP38830, niveau 6 (EU), NSF312, date d'échéance d'enregistrement 27/03/2027
Certificateur : Talis Compétences et Certifications

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome.
Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Préparer le plan de développement commercial omnicanal

> Benchmark et tendances
> Intelligence articielle et data
> Comportements d'achat (diagnostic commercial interne)
> Plan de conquête commerciale et digital (plan de développement commercial omnicanal)
> Ethique des affaires

Gérer les activités commerciales omnicanales

> Réseau et partenaires
> Argumentaires commerciaux
> Négociation commerciale
> Outils de la relation client (service clients, CRM, chatbot, enquête de satisfaction, etc.)
> Indicateurs de succès et progrès (mesure de la performance)
> Gestion d'un site e-commerce (notoriété, trafic, croissance, contact, etc.)

Coordonner une équipe commerciale

> Organiser un événement
> Intelligence collective
> Performances individuelles et collectives
> Developpement des talents
> Impact et diversité

Majeure/ International

> Commerce International
> Établir et déployer un parcours client adapté
> Optimiser la distribution et le merchandising
> Tableaux de bords
> Interprétation des états financiers
> Site e-commercial

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BACHELOR BAC+3

Chargé d'Affaires Commerciales

Communication Digitale

Objectifs

Ce cycle a pour objectif de former des professionnels capables de concevoir et de mettre en œuvre des stratégies marketing adaptées aux enjeux du commerce et du numérique. Cette formation permet de développer des compétences en gestion de projets commerciaux, marketing opérationnel, communication digitale et analyse de données. Vous apprendrez à élaborer des plans marketing, à gérer des campagnes publicitaires, à optimiser la présence digitale d'une marque et à analyser les performances des actions menées.
Le programme aborde également les techniques de vente, la négociation commerciale et l'utilisation des outils numériques. Les enseignements intègrent les enjeux du digital, comme le e-commerce, le référencement ou les réseaux sociaux, pour permettre de répondre aux attentes des entreprises .

Perspectives

SECTEURS

Groupes et filiales de grandes entreprises, PME / PMI du secteur privé dans le domaine du service, du commerce, du BTP et de l'industrie, organismes publics et parapublics, collectivités territoriales ; cabinets conseil, sociétés de services, agences de publicité, média

MÉTIERS

Chargé de marketing-communication, Community manager, Chargé de projet, Chargé d'affaires marketing, Content manager, Chef de marque

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (120 ECTS) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et soutenance
- Épreuves certifiantes
- Rapport et soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle.

Organisation

- 12 mois / 455 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Chargé d'affaires commerciales», N°RNCP38830, niveau 6 (EU), NSF312, date d'échéance d'enregistrement 27/03/2027
Certificateur : Talis Compétences et Certifications

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome.
Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Préparer le plan de développement commercial omnicanal

> Benchmark et tendances
> Intelligence articielle et data
> Comportements d'achat (diagnostic commercial interne)
> Plan de conquête commerciale et digital (plan de développement commercial omnicanal)
> Ethique des affaires

Gérer les activités commerciales omnicanales

> Réseau et partenaires
> Argumentaires commerciaux
> Négociation commerciale
> Outils de la relation client (service clients, CRM, chatbot, enquête de satisfaction, etc.)
> Indicateurs de succès et progrès (mesure de la performance)
> Gestion d'un site e-commerce (notoriété, trafic, croissance, contact, etc.)

Coordonner une équipe commerciale

> Organiser un événement
> Intelligence collective
> Performances individuelles et collectives
> Developpement des talents
> Impact et diversité

Majeure/ communication digitale

> Social média, e-reputation et influence
> PAO
> Gestion de contenu éditorial
> Prise de vue
> Statistiques et mesures d'audience

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

BACHELOR BAC+3

Conseiller Clientèle en Banque et Assurance

TALIS

Objectifs

Le Bachelor a pour objectif de former des professionnels capables d'accompagner les clients dans la gestion de leurs besoins financiers et assurantiels. Cette formation permet de développer des compétences en conseil, gestion de portefeuille client, analyse financière et vente de produits bancaires et d'assurance. Vous apprendrez à accueillir et conseiller les clients, à identifier leurs besoins, à proposer des solutions adaptées en matière d'épargne, de crédits ou de couverture des risques. Vous serez également formé à gérer les aspects administratifs des contrats, à évaluer les risques financiers et à comprendre les réglementations en vigueur dans ces secteurs. Le programme aborde les enjeux de la relation client, de la fidélisation et de l'accompagnement personnalisé, tout en intégrant les nouvelles pratiques digitales et les outils spécifiques au secteur bancaire et assurantiel.

Perspectives

SECTEURS

Banques, cabinets de gestion de patrimoine, compagnies ou agents d'assurances, intermédiaires en assurance, centres relation clientèle du secteur

MÉTIERS

Chargé de Clientèle, Conseiller Clientèle, Chargé de clientèle professionnelle, Chargé de clientèle Banque et Assurance, Chargé d'agence en assurances, Souscripteur, Chargé de comptes, Mandataire d'un intermédiaire en assurance

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Post BAC+2 validé (niveau 5) ou expérience professionnelle significative

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Examens et soutenance
- Entretien professionnel de vente (oral)
- Rédaction et soutenance d'un bilan patrimonial.
- Pratique en anglais, outils informatiques du manager

Organisation

- 12 mois / 488 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance ou continue.

Certification

Titre certifié « Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance », N°RNCP35538, niveau 6 (EU), NSF313, date d'échéance d'enregistrement 19/04/2026
Certificateur : IPAC

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome.
Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Activité stratégie commerciale

> Veille stratégique
> Relation client
> Politique commerciale

Activité développement du portefeuille clients

> Communication et relation client
> Services bancaires
> Produits d'épargne
> Crédits à la personne
> Assurance des biens et des personnes
> Marchés et produits financiers
> Négociation
> Business english
> Fiscalité du particulier
> Défiscalisation et rentabilité de l'investissement immobilier
> Gestion de patrimoine

Activité cadre réglementaire

> Réglementation bancassurance
> Prévention et gestion des risques opérationnels

Activités complémentaires

> Environnement économique et juridique
> Outils informatiques du manager
> Assurance de l'entrepreneur et de l'entreprise
> Pilotage de l'activité commerciale
> Business plan financier
> Pratique Professionnelle en entreprise

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Acquisition des premières expériences professionnelles
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une poursuite d'études en Cycle Mastère
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

CYCLE MASTERE 2

Manager de la Stratégie Marketing

Objectifs

Le Mastère forme des experts capables de concevoir et piloter des stratégies marketing adaptées aux objectifs de croissance des entreprises. Cette formation couvre des domaines essentiels tels que l'analyse de marché, la gestion de projets marketing, la communication stratégique et le pilotage de la performance marketing.
Les étudiants apprennent à analyser les comportements des consommateurs, élaborer des plans marketing et coordonner des équipes pluridisciplinaires. Ils développent des compétences en gestion budgétaire, création de contenus, marketing digital et évaluation des performances à l'aide d'outils d'analyse avancés. L'accent est mis sur la maîtrise des techniques modernes, telles que le data marketing, le branding, et les stratégies omnicanales.

Perspectives

SECTEURS

Toutes les entreprises de biens et de services de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités, en France ou à l'étranger.

MÉTIERS

Directeur du marketing, Responsable marketing, Consultant marketing, Chargé d'études marketing, Brand Manager, Responsable marketing digital, Digital PR Manager, Sustainability Marketing Manager

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Année 1 : Bac+3 validé, niveau 6 (EU), 180 ECTS
- Année 2 : Bac+4, validé, niveau 6 (EU), 240 ECTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Contrôle continu, dossiers
- Examens et présentations avec soutenance
- Épreuves de Certification
- Projet professionnel
- Mémoire professionnel et soutenance
- Mission entreprise
- Projet de création d'entreprise
- Pitch

• Organisation

- 24 mois / 910 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Manager de la stratégie marketing», N°RNCP38586, niveau 7 (EU), NSF312, date d'échéance d'enregistrement 09/02/2027
Certificateur :Talis Compétences et Certifications

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome. Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Année 1 _

Analyser le marché et ses enjeux

> Comprendre et analyser la stratégie marketing
> Manager la marque
> Manager le produit et l'innovation
> Comprendre les enjeux du webmarketing

Piloter un projet marketing et communication

> Manager un projet
> Acquérir des bases de finance pour non financiers
> S'initier à la construction du business plan
> Construire un tableau de bord opérationnel des KPI's
> Acquérir les fondamentaux du management transversal
> Élaborer et suivre le budget des actions marketing communication
> Utiliser les leviers du référencement SEO SEA

Élaborer un plan d'action marketing et communication

> Élaborer et déployer le plan marketing et communication
> Gérer le parcours client
> Développer ses compétences de négociation
> Optimiser la gestion de la relation client
> Gérer les relations avec les prestataires

Élaborer une recommandation marketing communication

> Analyser l'actualité économique
> Construire sa veille documentaire
> Réaliser des études de marché

Année 2 _

Élaborer la stratégie marketing de l'entreprise

> Veille stratégique dans les domaines sectoriel, concurrentiel et médiatique
> Exploration des tendances du marche et exploitation des opportunités
> Stratégies de différenciation et de développement sur le marché
> Conception de la stratégie marketing alignée sur les valeurs

Concevoir un plan d'actions marketing

> Identification des axes stratégiques
> Application opérationnelle des stratégies marketing et d'acquisition (pay-per-click, référencement, storytelling , inbound marketing, campagnes push and pull,...)
> Direction strategique des outils de gestion en marketing
> Dispositif de suivi et d'evaluation pour le plan d'actions

Piloter la stratégie marketing omnicanale

> Mesure de la réussite de la stratégie marketing
> Profilage de la base clients
> Personnalisation de contenu pour une approche segmentée
> Déploiement stratégique (leviers on site et off site, UX, UI, merchandising, gestion des prestataires)

Manager une équipe marketing

> Leadership agile
> Structuration et évolution de l'équipe
> Gestion et optimisation de la performance des équipes
> Conduite des entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community

TALIS LE FUTUR SOUFFLE

École de Management et de Commerce

CYCLE MASTERE 2

Manager des Ressources Humaines

Objectifs

Le Mastère Manager des Ressources Humaines forme des professionnels capables de concevoir, piloter et mettre en œuvre une politique RH alignée avec la stratégie globale de l'entreprise. Cette formation vise à développer une vision transversale de la fonction RH et à accompagner les transformations sociales, économiques et organisationnelles.

Les apprenants acquièrent des compétences pour réaliser des diagnostics RH, définir une stratégie adaptée aux enjeux de l'entreprise, et conduire des projets de changement tout en intégrant les obligations légales et les attentes des collaborateurs. Ils apprennent également à anticiper les évolutions des métiers et des compétences à travers la gestion prévisionnelle des emplois et des parcours professionnels, à piloter les processus de recrutement et de rémunération, et à structurer des dispositifs de développement des talents.

Perspectives

SECTEURS

Toutes les entreprises de biens et de services de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités, en France ou à l'étranger.

MÉTIERS

Manager des ressources humaines, Directeur des Ressources Humaines, DRH adjoint, Responsable des ressources humaines, Responsable de la gestion des ressources humaines, Responsable du personnel, Responsable paie et administration du personnel, Responsable/chef de département/service RH, Administrateur des ressources humaines

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Année 1 : Bac+3 validé, niveau 6 (EU), 180 ECTS
- Année 2 : Bac+4, validé, niveau 6 (EU), 240 ECTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Contrôle continu
- Mise en situation professionnelle réelle ou fictive
- Mise en situation professionnelle
- Dossier professionnel
- Soutenance

Organisation

- 24 mois / 910 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Manager des ressources humaines», N°RNCP40244, niveau 7 (EU), NSF315
Date d'enregistrement : 28/02/2025
Certificateur :Talis Compétences et Certifications

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome. Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Année 1 _

Élaborer la stratégie RH de l'entreprise

> Établir un diagnostic stratégique RH
> Initiating a strategy for HR internationalization

Accompagner la transformation sociale

> Conduire un projet de mise en place d'un SIRH
> Collecter et exploiter des people analytics
> Conduire un projet, conduire le changement
> Accompagner la transformation digitale de l'entreprise

Piloter la politique de développement des RH

> Élaborer une politique de recrutement/stratégie
> Acquérir et fidéliser des talents par le marketing RH
> Optimiser le plan de développement des compétences
> Conduire une démarche GPEC et gestion des carrières
> Reinforcing commitment through international mobility

Piloter la gestion sociale du capital humain

> Assurer et garantir le respect des règles du droit social
> Prendre en compte les enjeux prud'homaux
> Superviser l'administration du personnel et la paie
> Entretenir les relations au quotidien avec les syndicats
> Participer au dialogue social

Manager le service des ressources humaines

> Encadrer son équipe RH à distance et en présentiel
> Devenir un manager

Gérer la communication sociale

Bloc transversal

> Anglais
> Créativité au service des RH
> Mind mapping
> Bases de finance pour non financiers
> IA et big data pour les RH
> Méthodologie du mémoire professionnel

Année 2 _

Élaborer la stratégie RH de l'entreprise

> Définir une politique RH en lien avec la politique générale
> Exploiter les outils de business intelligence
> Engager la responsabilité sociale de l'entreprise

Accompagner la transformation sociale de l'entreprise

> Mettre en place de nouveaux modes et organisations de travail
> Poursuivre la transformation digitale de la fonction RH
> Veiller à la qualité de vie, santé et sécurité au travail
> Prévenir et gérer les risques psycho-sociaux
> Conduire un audit social et une mission de conseil RH

Piloter la politique de développement des RH

> Définir et déployer la stratégie de développement des RH
> Élaborer une politique de rémunération
> Mesurer l'efficience par le R.O.I. de la performance RH

Piloter la gestion sociale du capital humain

> Répondre à des problématiques de droit social et contentieux prud'homal
> Mettre en place des éléments de contrôle de gestion sociale
> Optimiser la gestion du temps de travail et des activités
> Suivre les actualités juridiques sociales
> Prévenir et gérer les conflits collectifs (dans le cadre de restructuration et PSE)

Manager le service ressources humaines

> Manager et coacher son équipe à distance et en présentiel
> Conduire des entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation

Bloc transversal

> Practicing your HR English
> Réseaux sociaux et marque candidat
> Prise de parole argumentée et convaincante en public
> Méthodologie mémoire professionnel de recherche

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community

TALIS LE FUTUR SOUFFLE

École de Management et de Commerce

CYCLE MASTERE 2

Manager du Développement Commercial

Objectifs

Ce programme forme des professionnels capables de concevoir et de déployer des stratégies commerciales pour accompagner la croissance des entreprises. Il aborde des thématiques telles que le management d'équipes, la stratégie de développement des ventes, le pilotage de la performance commerciale et la gestion de projets.
Les étudiants apprennent à analyser les marchés, identifier les opportunités de croissance et définir des plans d'action. Ils développent des compétences en négociation, gestion de grands comptes et mise en place d'indicateurs pour suivre et optimiser les performances. L'accent est également mis sur la gestion des relations clients, le marketing stratégique et l'innovation dans les processus de vente.

Perspectives

SECTEURS

Toutes les entreprises de biens et de services de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités, en France ou à l'étranger.

MÉTIERS

Directeur commercial, Directeur du développement, Sales manager, Account manager, Business developer, Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial, Responsable commercial, Responsable de secteur, Manager commercial, Customer care manager, Customer success manager

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Année 1 : Bac+3 validé, niveau 6 (EU), 180 ECTS
- Année 2 : Bac+4, validé, niveau 6 (EU), 240 ECTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Contrôle continu, dossiers
- Examens et présentations avec soutenance
- Épreuves de Certification
- Projet professionnel
- Mémoire professionnel et soutenance
- Mission entreprise
- Projet de création d'entreprise
- Pitch

Organisation

- 24 mois / 910 heures* de formation (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Manager du Développement Commercial», N°RNCP38583, niveau 7 (EU), NSF312, date d'échéance d'enregistrement 09/02/2027
Certificateur :Talis Compétences et Certifications

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome. Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Année 1 _

Analyser la stratégie et assurer la veille concurrentielle

> Commanditer et exploiter les études marketing
> Déterminer le positionnement marketing
> Analyser l'actualité & construire sa veille documentaire
> Établir un diagnostic stratégique
> Maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés
> Modéliser le parcours client

Assurer le pilotage budgétaire, financier et administratif d'une entité

> Maîtriser les fondamentaux du droit commercial
> S'initier à la construction d'un business plan
> Pratiquer le contrôle de gestion comme business partner
> Acquérir des bases de finance pour non financiers

Développer son réseau de partenaires

> Développer ses affaires avec clients et partenaires
> Développer ses compétences de négociation

Déployer des plans d'action

> Déployer un plan d'action marketing et communication
> Soutenir la décision grâce aux indicateurs et au reporting
> Élaborer une stratégie achats

Encadrer son équipe

> Gérer les Ressources Humaines au quotidien
> Management à distance et en présentiel

Bloc transversal

> Créer un site web niveau I
> Anglais / Bureautique
> Se familiariser avec les logiciels de PAO
> Master classes & Business game

Année 2 _

Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise

> Définir et piloter un système de veille sectorielle, concurrentielle et médiatique
> Analyser, identifier et exploiter les données du marché pour dégager les opportunités de développement
> Définir et développer son positionnement commercial
> Concevoir la stratégie commerciale en lien avec le système de valeurs

Piloter la stratégie commerciale omnicanal

> Mesurer la performance commerciale de la stratégie
> Qualification de la base de données en prenant en compte le parcours clients
> Segmenter son portefeuille clients en vue d'adapter sa campagne de prospection et de fidélisation
> Construire et négocier une offre commerciale

Concevoir un plan d'actions commerciales

> Identifier les segments stratégiques de l'entreprise et du business plan
> Décliner la stratégie globale en plan d'actions commerciales omnicanales
> Piloter un outil de gestion de la relation clients
> Créer un système de suivi du plan d'actions

Manager des équipes commerciales

> Manager et coacher en méthode agile son équipe à distance et en présentiel
> Constituer et accompagner son équipe
> Gestion et optimisation de la performance des équipes
> Conduire des entretiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community

TALIS LE FUTUR SOUFFLE

École de Management et de Commerce

CYCLE MASTERE 2

Expert en Ingénierie Patrimoniale

TALIS

Objectifs

Ce cycle vise à former des spécialistes capables de gérer et d'optimiser le patrimoine de clients variés, qu'ils soient particuliers ou entreprises.
Cette formation aborde en profondeur des domaines essentiels tels que le diagnostic patrimonial, la gestion fiscale et financière, les stratégies d'investissement et le droit des successions. Elle met l'accent sur l'analyse de la situation financière et juridique des clients, afin d'élaborer des solutions personnalisées répondant à leurs objectifs : transmission, optimisation fiscale ou placement stratégique.
Au cours de cette formation, les apprenants développent également une expertise en matière de produits financiers, tout en maîtrisant les cadres réglementaires et les évolutions des marchés.

Perspectives

SECTEURS

Banques et filiales ou départements « Banque Privée », Sociétés d'Assurances et leurs filiales en gestion de patrimoine, Sociétés de gestion de patrimoine, Cabinets de Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI), Fin Techs spécialisées dans la gestion de patrimoine

MÉTIERS

Conseiller en gestion de patrimoine dans les métiers de l'assurance et de la banque, Expert en ingénierie patrimoniale, Gestionnaire de patrimoine, Conseiller bancaire clientèle de particuliers

Modalités d'accès

- Admission sur dossier et entretien
- Année 1 : Bac+3 validé, niveau 6 (EU)
- Année 2 : Bac+4, validé, niveau 6 (EU)

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Plus de détails sur notre site internet ou auprès de nos équipes

Pédagogie et évaluation

- Cours en présentiel et distanciel
- Études de cas et mises en situation
- Contrôle continu
- Étude de cas sur E-Dixit
- Cas en gestion de patrimoine
- Certification AMF
- Préparation à la CGPC
- Thèse professionnelle

Organisation

- 12 à 24 mois / 405 heures* de formation par an (* à titre indicatif)
- Formation en alternance, continue ou initiale.

Certification

Titre certifié «Expert en Ingénierie patrimoniale», N°RNCP36911, niveau 7 (EU), NSF313, Date d'échéance d'enregistrement 29/09/2027
Certificateur : École Supérieure d'Assurance

Compétences & Programme

Chaque bloc de compétences peut être indépendamment préparé et faire l'objet d'une évaluation autonome. Le titre peut faire l'objet d'une validation partielle par blocs de compétences.

Année 1 _

Structuration, conformité et développement de l'activité de l'expert en ingénierie patrimoniale

> Environnement réglementaire , déontologique du CGP
> Lutte contre le blanchiment, le terrorisme
> Secteur de l'assurance, les opérations & les catégories d'assurances, l'intermédiation
> Relation client, approche commerciale et marketing
> Fondamentaux et la philosophie d'e-Dixit

Recueil et analyse d'informations dans le cadre d'un diagnostic patrimonial d'un client

Analyse de l'impact de l'environnement économique et financier et préparation à la préconisation d'actions

> Analyse des marchés financiers
> Identification des investissements financiers
> Technique de gestion de portefeuille
> Technique quantitative de gestion

Analyse de l'environnement juridique du patrimoine en droit privé et de la famille

> Régimes patrimoniaux et libéralité
> Gestion de Patrimoine des familles recomposées
> Gestion de Patrimoine en Tutelle et Curatelle
> Droit des successions
> Assurances de biens et de responsabilité
> Dispositifs financiers pour la protection des personnes et de son patrimoine
> Droit immobilier
> Bilan Patrimonial

Analyser l'impact des dispositifs de protection de la personne sur le patrimoine

> Mécanisme de la retraite : ARRCO, AGIRC
> Assurance personne
> Protection des personnes et de son patrimoine

Anglais

Année 2 _

Analyse de l'environnement fiscal du patrimoine

Diagnostic client et conseils en stratégie

> Accompagnement de l'entrepreneur
> Paysage juridique des entreprises en France
> Droit spécial et droit pénal des affaires
> Droit des entreprises en difficulté
> Accompagner le développement d'une entreprise
> Améliorer la protection du conjoint
> Protéger le statut et optimiser la rémunération
> AssurTechs et leur place dans l'assurance Française

Accompagnement et suivi du client dans la mise en œuvre de son plan patrimonial

> Veille de l'environnement technique fintech et assurtech
> Veille de l'environnement juridique, fiscal et financier du patrimoine
> Prévenir les conflits
> Accompagner et suivi du client dans la mise en œuvre de son plan
> RSE - Veille de l'environnement pouvant impacter le plan patrimonial du client

Talis

> Des intervenants professionnels experts
> Une méthode pédagogique inductive / pédagogie inversée, Master Class, visites d'entreprise
> Une plateforme de recrutement experte dans le matching - Profil / Besoin / Entreprise
> Un réseau d'entreprises partenaires
> Un coaching personnalisé - Outils de promotion / Mise en situation
> Une évaluation des points de progression en entreprise avec le tuteur
> Un référent handicap dans tous les campus

Mise à jour février 2025

TALIS

PARIS - NOUVELLE-AQUITAINE - PAYS DE LA LOIRE
GUADELOUPE - MARTINIQUE - GUYANE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR PRIVÉ
COMMUNITY = COMMUNAUTÉ

talis .community

TALIS LE FUTUR SOUFFLE
École de Management et de Commerce