

## ADMISSION POST-BAC (APB)

Vous êtes en terminale, titulaire d'un bac ou d'un diplôme équivalent. Inscrivez vous sur APB à cette adresse :

[www.admission-postbac.fr](http://www.admission-postbac.fr)

## AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

Notre Centre peut vous faire bénéficier d'un accompagnement à la recherche d'entreprise !

Début janvier, faites une demande de retrait de dossier auprès de notre établissement.

Un entretien individuel vous sera alors proposé afin de déterminer votre projet de formation et vous aider à cibler les entreprises correspondantes à vos attentes.

Nous pourrions alors vous faire bénéficier de nos nombreux contrats d'apprentissage déposés par notre réseau d'entreprises.

Votre inscription sera effective dès la signature de votre contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

En fonction de votre profil et de votre statut, nous trouvons les financements adaptés pour vous permettre d'effectuer une formation de qualité.

### Contact :

Christelle PLACIDE  
Chargée Relations Entreprises  
Tél. : 02 48 23 53 73 - E.mail : [cplacide@cfa-bourges.fr](mailto:cplacide@cfa-bourges.fr)

## NOS ENGAGEMENTS

- ▶ Un formateur-tuteur vous accompagnera pendant toute votre formation.
- ▶ Un test de positionnement nous permettra d'évaluer votre niveau afin d'adapter votre parcours de formation.
- ▶ Des entretiens individuels réguliers nous permettront de faire un bilan des connaissances et compétences acquises au CFA.
- ▶ Un Retour du Vécu en Entreprise sera réalisé à chaque retour d'entreprise, afin d'échanger sur vos pratiques professionnelles.

**CFA CM.CCI du Cher**

149 - 151 rue de Turly

B.P. 4030

18028 BOURGES Cedex

Tél. : 02 48 23 53 73

E-mail : [cfa@cfa-bourges.fr](mailto:cfa@cfa-bourges.fr)

Site : [www.cfa-bourges.fr](http://www.cfa-bourges.fr)

### Nos partenaires :



## Centre de Formation d'Apprentis de Bourges



# Formations



# Post-Bac

## BAC + 3

- **RDC** - Responsable de Développement Commercial
- **RMD** - Responsable Manager de la Distribution

## BAC + 2

- **BTS AG** - Assistant de Gestion PME/PMI
- **BTS MUC** - Management des Unités Commerciales
- **BTS NRC** - Négociation Relation Client
- **BTS BANQUE** - En partenariat avec le C.F.P.B d'Orléans (Pour plus de renseignements, prendre contact avec le Centre de Formation de la Profession Bancaire).
- **AC** - Diplôme Professionnel Attaché Commercial
- **AMTHR** - Diplôme Professionnel Assistant Manager Tourisme Hôtellerie Restauration

## QU'EST-CE QUE L'ALTERNANCE ?

► L'alternance désigne un mode de formation qui permet d'acquérir une expérience professionnelle au sein d'une entreprise, tout en suivant des études qui mèneront à un diplôme ou une qualification professionnelle.

L'alternant est salarié de l'entreprise tout en se formant au CFA. Il est rémunéré en fonction de son âge et son année de formation.

En entreprise, il va acquérir des compétences professionnelles et au CFA, des compétences générales et techniques.

► L'objectif d'une formation en alternance pour un apprenant est :

- d'obtenir un diplôme
- de s'insérer sur le marché du travail

## NOS FORMATIONS

Toutes nos formations sont proposées par alternance

### BTS Assistant de Gestion PME/PMI à référentiel commun européen

Niveau III

Bac +2

Le titulaire de ce diplôme doit être capable de remplir des fonctions: administratives, comptables, commerciales et humaines.

Il représente l'entreprise auprès des clients et des fournisseurs, il est le collaborateur privilégié du responsable ou d'un cadre dirigeant.

Ce technicien doit être dynamique, disponible et rigoureux.

Il doit avoir le sens des responsabilités et un esprit d'initiative.

Il doit être à l'aise avec l'outil informatique, maîtriser le français et une langue étrangère, aimer la communication et faire preuve de discrétion.

Durée indicative de la formation : 24 mois

### BTS Négociation Relation Client

Niveau III

Bac +2

Le titulaire de ce diplôme doit être capable de gérer la relation dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Il occupe un poste de commercial dans l'entreprise.

Pour suivre cette formation, organisation, capacité à communiquer et à négocier sont nécessaires.

Les qualités indispensables sont : curiosité, créativité, dynamisme, écoute, esprit d'équipe et disponibilité.

Durée indicative de la formation : 24 mois



6 mois après l'obtention de leurs diplômes, + de 80% des alternants s'intègrent sur le marché du travail.

Niveau III

### BTS Management des Unités Commerciales

Bac +2

Le titulaire de ce diplôme mène des actions pour développer l'activité commerciale.

Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits et / ou services répondant à ses attentes, la fidéliser.

Chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines.

Il est nécessaire pour suivre cette formation d'être dynamique, organisé, à l'écoute, réactif, d'avoir le sens de la négociation et d'être un bon gestionnaire.

Durée indicative de la formation : 24 mois

Niveau III

### Diplôme Professionnel Attaché Commercial

Bac +2

Le titulaire de ce diplôme doit être capable de collecter et d'utiliser les informations marketing pour concevoir un plan d'actions commerciales.

Il peut également mener des négociations, prévoir, surveiller et évaluer les performances et est susceptible d'évoluer, à terme, vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociations complexes.

•Durée indicative de la formation : 15 mois



Niveau III

### Diplôme Professionnel Assistant Manager Tourisme Hôtellerie Restauration

Bac +2

Le titulaire de ce diplôme, manager en hôtellerie-restauration, mène des actions pour piloter une équipe pour garantir la qualité de service d'un établissement de Tourisme-Hôtellerie-Restauration, répondre aux besoins de la clientèle et participer à la gestion d'exploitation.

Il occupe un poste d'assistant-manager, responsable de réception, adjoint de direction, de second d'exploitation, chef de service...

Pour suivre cette formation, il faut être organisé, avoir un esprit d'équipe, des capacités d'écoute et de communication.

Durée indicative de la formation : 18 mois

Parrainé par la C.C.I de Montpellier



Niveau II

### Diplôme Professionnel Responsable Développement Commercial

Bac +3

Le titulaire de ce diplôme doit relayer la stratégie globale de l'entreprise.

Le Responsable de Développement Commercial est chargé de l'élaboration et de la conduite de la stratégie commerciale de l'entreprise (sur le plan national et international), du pilotage, en autonomie, d'un compte d'exploitation et du management de l'ensemble de la structure commerciale attitrée, en assurant la relation directe auprès des clients stratégiques pour l'entreprise.

Durée indicative de la formation : 12 mois



Niveau II

### Diplôme Professionnel Responsable Manager de la Distribution

Bac +3

Le titulaire de ce diplôme doit définir les missions de ses collaborateurs directs et les motiver autour d'objectifs fixés; il coordonne le travail réalisé, au besoin sanctionne et gère les conflits.

Il recrute ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et est le garant de l'intégration des nouvelles recrues.

Intégré à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, le Responsable-Manager de la Distribution met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci implique une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des ressources humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs,...).

Dans ce cadre, il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en «mode projet».

Sur le plan managérial, il a généralement une grande autonomie dans l'animation de son équipe et l'organisation du travail.

Durée indicative de la formation : 12 mois

Parrainé par la C.C.I de Limoges

