



FILIÈRE
BANQUE
ASSURANCE
CONSEIL

B T S
À B A C + 5




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

Fédération d'associations indépendantes à but non lucratif (Loi 1901), le Groupe IGS apporte des solutions de formation à l'ensemble des publics à travers 5 activités : écoles, formation continue, alternance, apprentissage et insertion professionnelle.

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

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

Entrepreneurs et pionniers, nous avons créé le bilan social en 1976 puis l'apprentissage dans les métiers du tertiaire en 1980, dispositif que nous avons été les seuls à proposer pendant 10 ans. Depuis cette innovation, plusieurs millions de jeunes ont bénéficié de ce format d'éducation professionnalisant et d'une intégration facilitée sur le marché du travail.

Professionnels, nos programmes sont conçus en liaison étroite avec les entreprises pour répondre à leurs besoins. De plus, ils accordent une large place à l'art et la culture, l'engagement associatif et l'ouverture internationale.

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

C'est cette philosophie ancrée sur un système académique professionnalisant qui a conduit le Groupe IGS à construire une offre pluridisciplinaire de 8 filières métiers complémentaires délivrant des diplômes d'État et des titres professionnels inscrits au RNCP* et ouvrant sur un monde de possibles :

- Management et Développement des Ressources Humaines (IGS-RH)
- Finance d'entreprise - Management stratégique (ESAM)
- Commerce - Développement - Marketing - Services (ICD)
- Management International (The American Business School of Paris / CEFAM école partenaire)
- Journalisme - Communication - Production artistique et culturelle (ISCPA)
- Management des Industries de la Santé (IMIS)
- Informatique (IPI)
- Immobilier (IMSI)

Toutes ces filières sont aussi portées par notre pôle alternance-apprentissage (Campus IGS Alternance / CFA IGS / CFA CODIS / CIEFA).

Dans chacune de nos écoles, les valeurs **d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme** sont incarnées par une pédagogie de l'accompagnement, de l'encouragement et de l'individualisation des parcours.

Une méthode et un engagement qui ont convaincu plus de 9 000 entreprises partenaires qui confient aux établissements du Groupe IGS la formation de leurs futurs collaborateurs.

Depuis 45 ans, 120 000 familles nous ont confié la co-construction de l'avenir de leurs enfants, une responsabilité d'envergure que nous assumons avec un vrai sens du devoir. Aujourd'hui les 70 000 alumni du Groupe IGS s'épanouissent dans des métiers d'avenir et portent haut les valeurs de leurs établissements de formation.

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

Pascale Rus
Directrice Générale Exécutive

Inventons aujourd'hui le modèle éducatif de demain !

Nous sommes convaincus que notre rôle de centre de formations est de participer à la construction d'un monde de l'enseignement supérieur toujours plus agile et au service de ses apprenants et de ses étudiants.

Nous sommes ainsi fiers d'avoir participé à la création de HEP EDUCATION, un mouvement déjà partagé par 35 écoles et centres de formation et qui s'est donné comme mission d'inventer le modèle éducatif de demain.

Un modèle articulé autour de trois valeurs - Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme, pour que les futures générations puissent s'engager en pleine conscience et agir avec conviction pour une société plus juste.

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

- une pédagogie ancrée sur les compétences humaines à même de faire la différence dans la société du 21^e siècle
- des services pour rendre la formation accessible au plus grand nombre et bien vivre sa vie d'apprenant
- une démarche d'innovation ouverte

www.groupe-igs.fr





Depuis plus de 40 ans, le CFA IGS vous offre des formations certifiées par l'état, alliant académisme et professionnalisme notamment grâce à une pédagogie différenciée qui répond aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.

En intégrant la filière BANQUE-ASSURANCE-CONSEIL en alternance au sein du CFA IGS, vous faites le choix d'évoluer dans un cadre pédagogique structurant et stimulant.

Le taux élevé d'encadrement des apprentis, le rythme d'alternance en cohérence avec la tenue de postes à responsabilités, les méthodes pédagogiques innovantes feront de vous les acteurs de votre développement professionnel et personnel.



Vous bénéficierez également du savoir-faire et de l'envergure du Groupe IGS qui permet à chacun de ses apprenants de tirer parti de son réseau de 9 000 entreprises partenaires, d'un environnement moderne et dynamique, d'un réseau actif de 70 000 anciens et d'un service dédié à la gestion de votre future carrière.

Enfin, vous évoluerez au sein d'un campus citoyen où Humanisme, Entrepreneuriat et Professionnalisme prennent tout leur sens au travers des modules de formation, des événements et des projets humanitaires.

Parce qu'il n'y a rien de plus précieux que son capital humain, le CFA IGS le place au coeur de sa démarche pédagogique.



FAROUDJA BOUCHENTOUF
Directrice d'activité

- 4 NOS ENGAGEMENTS
- 6 UN CAMPUS ENGAGÉ
DYNAMIQUE ET CITOYEN
- 8 S'OUVRIR
A L'INTERNATIONAL
- 10 DEVENEZ LES EXPERTS
D'UN SECTEUR
EN MOUVEMENT !
- 11-17 FORMATIONS
- 18 MODALITÉS
D'INSCRIPTION
- 19 MEMBRE DE
HEP ÉDUCATION

LE PÔLE ALTERNANCE DU GROUPE IGS

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

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

Le réseau de 9000 entreprises partenaires du Groupe IGS permet l'intégration, chaque année, de plus de 7 000 alternants. Et la pédagogie innovante et la professionnalisation de nos parcours facilitent l'insertion dans l'emploi et garantissent une évolution réussie dans l'entreprise !



NOS ENGAGEMENTS

UN ACCOMPAGNEMENT EFFICACE DANS VOTRE RECHERCHE D'ENTREPRISE

- **Une personne dédiée à votre placement en entreprise** vous conseille et vous oriente dans la rédaction de votre CV et la préparation de vos entretiens.
- **Profitez des opportunités des entreprises partenaires** du Groupe IGS pour trouver votre alternance.

9 000
ENTREPRISES PARTENAIRES



Au cœur d'une réussite partagée, la relation liant l'entreprise, l'alternant et le Pôle Alternance du Groupe IGS Paris constitue l'un de nos atouts majeurs. Le fondement de notre approche repose sur la garantie de l'adéquation entre les cursus, les compétences de nos apprenants et les besoins de l'entreprise. Un processus de sélection exigeant, un projet pédagogique cohérent et un accompagnement efficace favorisent la proximité et la confiance renouvelée de nos entreprises partenaires.

Chaque année, elles sont de plus en plus nombreuses à nous rejoindre pour relever le défi de la formation et du développement du potentiel de nos alternants.



DAVID VANKERSSCHAEVER
Directeur commercial Groupe IGS
dvankersschaever@groupe-igs.fr



UN DISPOSITIF COMPLET D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ... ...POUR GARANTIR LA SÉCURITÉ DE VOTRE PARCOURS.

Quel que soit votre parcours, **un responsable de formation dédié vous accompagne.**

Proximité, visites en entreprise, entretien de progrès, régulations en groupe, réunions de maîtres d'apprentissage : le responsable de formation assure la coordination avec l'équipe pédagogique ainsi que le suivi auprès de votre entreprise d'accueil.

« FAIRE DE VOUS LES MANAGERS ET CITOYENS DE DEMAIN, RESPECTUEUX DES AUTRES ET DE VOTRE ENVIRONNEMENT »

UNE FORMATION QUI SE DISTINGUE PAR SON ÉQUILIBRE ENTRE ACADÉMISME ET PROFESSIONNALISME

Faire le choix de l'alternance au CFA IGS c'est se donner les moyens de réussir son insertion professionnelle tout en consolidant des acquis académiques. Notre volonté consiste aussi à faire de vous des professionnels engagés et reconnus. Pour ce faire nous prônons **une pédagogie différenciée qui répond aux enjeux d'aujourd'hui et de demain.**

• Travailler en mode projet pour développer le sens des responsabilités et l'esprit d'initiative

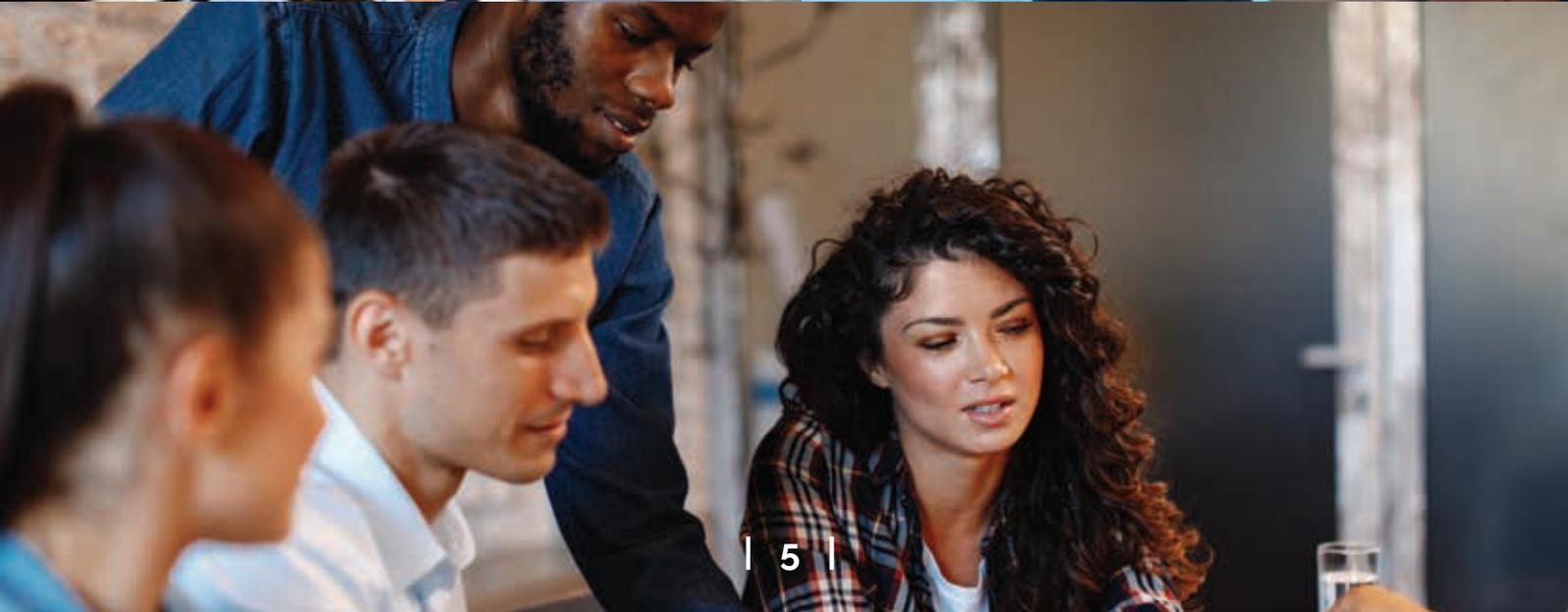
Création par les apprentis d'une entreprise fictive ou réelle, montage d'un projet solidaire, organisation de conférences, pour partager ses compétences, apprendre à collaborer et développer le goût du challenge.

• Créer une interactivité avec le monde professionnel

70% du temps passé en entreprise, des contenus de programmes professionnels, des interventions d'experts, des conférences orchestrées par les alternants, pour garantir l'adéquation avec l'actualité des métiers.

• La digitalisation au coeur de l'apprentissage pour une pédagogie innovante

25 modules digitalisés, des études de cas concrets, du travail collaboratif, du partage d'expérience, des classes inversées, pour une pédagogie participative.



UN CAMPUS DYNAMIQUE ET CITOYEN

SE PROFESSIONNALISER

EN CONTRIBUANT À DES ÉVÉNEMENTS PÉDAGOGIQUES ET PROFESSIONNELS IMPLIQUANTS



LES ATELIERS BOOST YOURSELF BY CFA IGS : POUR APPRENDRE ET ENTREPRENDRE DIFFÉREMMENT

Un dispositif composé de modules et d'activités inédits et innovants intégré dans l'ensemble de nos programmes. Véritables ateliers de co-créativité, les ateliers Boost Yourself du CFA se déclinent en plusieurs thématiques sur lesquelles les étudiants imaginent, inventent, conçoivent et produisent en réponse à une problématique. Les créations aboutissent à la réalisation de productions concrètes, enrichies et évaluées par des professionnels.

L'objectif : **développer des compétences professionnelles grâce à une pédagogie différenciante et innovante**



BUSINESS GAME

Un Business Game permet de **développer des compétences professionnelles** liées au programme de formation. Au CFA IGS vous aurez l'opportunité de participer à des business Game inter-filières qui permettent de développer des compétences transverses et complémentaires grâce à des synergies entre les équipiers.

L'objectif pédagogique de ce jeu d'entreprise est l'immersion virtuelle des alternants dans un environnement concurrentiel ; **un vrai challenge qui permet de révéler tous les talents !**



ENTREPRENEURIAT

Les **Trophées de l'Entrepreneur Responsable** soutient le talent des créateurs d'entreprises socialement engagés et responsables. Il vise à récompenser les entrepreneurs de demain, engagés, qui valoriseront l'éco-citoyenneté dans leur « business model » à travers des responsabilités tournées vers l'éthique, le social et l'environnement. Créé par le CFA IGS et l'ESAM, il est ouvert à tout porteur de projet et forge l'esprit entrepreneurial chez nos alternants.



En 2017, l'ESAM et le CFA IGS ont créé **The Why Not Factory, l'Incubateur du Groupe IGS**. Une pépinière pour lancer votre projet, un incubateur pour le voir grandir, The Why Not Factory offre un espace, une communauté, un accompagnement pour tous les porteurs de projets.

Pour en savoir plus www.trophee-rse-groupeigs.fr / www.thewhynotfactory.fr





S'ÉPANOUIR

EN PARTICIPANT À DE NOMBREUX ÉVÉNEMENTS SPORTIFS, CULTURELS ET ASSOCIATIFS

LE BUREAU DES ASSOCIATIONS

Le Bureau Des Associations (BDA) est l'association qui représente tous les étudiants et alternants du Groupe IGS. Projets associatifs, sportifs, culturels, humanitaires, pédagogiques et ludiques...

Un bureau des sports, des clubs: Green, théâtre... Le BDA est le noyau, l'élément central de la vie associative du Groupe IGS. Il est avant tout un **lieu d'accueil, d'action et d'entraide**. Il est composé d'une équipe soudée d'une vingtaine d'étudiants, élus pour représenter les étudiants du Groupe IGS, leur forger des souvenirs inoubliables et les accompagner vers le monde professionnel

DES RENDEZ-VOUS ARTISTIQUES

Chaque année, le Groupe IGS organise la semaine des arts, porté par la conviction que l'expression artistique et culturelle contribue à former des professionnels épanouis et ouverts sur le monde.

L'objectif de cette semaine est qu'elle soit faite pour les étudiants et par les étudiants. Il s'agit de **valoriser les talents de chacun, de se mettre au service de la passion et de créer le contexte pour libérer toute forme de créativité.**

- Des ateliers pédagogiques pour une initiation à l'art urbain URB'ART
- Des concerts et pièces de théâtre
- Un concours avec remise de prix

LA MISSION HANDICAP DU GROUPE IGS

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

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



S'ENGAGER

EN S'INVESTISSANT DANS DES PROJETS CULTURELS, SOLIDAIRES, ÉCO-RESPONSABLES...

LES PROJETS SOLIDAIRES AU CŒUR DES PROGRAMMES

Parce que les étudiants s'engagent et souhaitent s'impliquer dans un monde qu'ils veulent solidaire, juste et humain, le CFA IGS a mis en place un module de conception et ingénierie de projet solidaire.

Grâce aux partenariats avec des associations les étudiants sont amenés à mettre en place des événements (concerts, compétitions sportives, ateliers artistiques et culturels) afin de collecter des fonds.

La mission solidaire vise à développer chez le futur manager des compétences personnelles et professionnelles en lui faisant vivre une expérience humaine unique.

MAKE YOUR CAMPUS GREEN



Depuis la rentrée 2018, le pôle alternance, avec la contribution des apprenants, met en place de nombreuses actions éco-responsables sur le campus tels que l'implantation de bornes de tri sélectif, l'affichage de pancartes de sensibilisation aux bons gestes, la création d'un potager dans les jardins du campus ou le parrainage de ruches. Inscrit dans une logique d'amélioration continue, dans une volonté d'impliquer toujours plus les alternants, et soutenu localement par la mairie du X^{ème}, le campus déploie de nouvelles actions chaque année.



S'OUVRIR À L'INTERNATIONAL

DES VOYAGES PÉDAGOGIQUES ET CULTURELS

Le CFA IGS propose de concilier alternance et international, des voyages adaptés aux différents cursus sont ainsi proposés aux apprentis.

Ils poursuivent différents objectifs : culture, échanges, pratique de la langue et rencontres professionnelles.

DÉCOUVERTE : D'AUTRES FAÇONS DE VIVRE LA VILLE

- **New-York** : plateforme économique incontournable et haut lieu de la culture contemporaine.
- **Stockholm** : modèle de culture managériale responsable et d'engagement en faveur du développement durable.
- **Shanghai** : l'incroyable mégapole chinoise conjuguant tradition et modernité.
- **Montréal** : la plus francophone et inspirante des villes nord-américaines

VOYAGES SOLIDAIRES : À LA DÉCOUVERTE DES AUTRES... ET DE SOI

Parce que **la solidarité** et le partage sont des valeurs fondamentales pour le CFA IGS et parce que ce type de séjour permet de grandir et de s'enrichir différemment, le CFA IGS vous offre l'opportunité de partir à la rencontre d'autres cultures et de vous investir dans des projets venant en aides aux populations.

En 2020, découverte de l'Equateur pour 40 jeunes !

IMMERSION ET E-LEARNING POUR UN APPRENTISSAGE EFFICACE DE L'ANGLAIS

DES SÉMINAIRES D'ANGLAIS INTENSIF

L'objectif de ces séminaires thématiques est de permettre à nos apprenants d'appréhender des modules «cœurs de métier» en anglais grâce à :

- **La participation active à des ateliers à effectifs réduits**, animés par des intervenants engagés, motivés et motivants pour l'acquisition de vocabulaire et réflexes linguistiques par la pratique intensive de l'oral,
- **La mise en place d'ateliers de théâtre** animés par des comédiens anglophones pour gagner en aisance, en confiance en soi et lever le barrage de la langue.

DES PLATEFORMES E-LEARNING



- **La plateforme E-Dutainment** dont le principe est l'apprentissage de l'anglais basé sur le cinéma, permet à nos apprenants d'avoir accès à différentes ressources écrites (E-books), audio et /ou vidéos (films de cinéma en VO, documentaires thématiques, Audio Books...). L'apprentissage se fait progressivement et sur un mode «gaming» avec des challenges à relever et des lots à gagner.
- **Nathan-TOEIC** : une solution efficace pour s'entraîner et optimiser son score ; cet outil vient compléter le dispositif d'internationalisation des parcours qui intègre les séminaires et les cours dispensés en anglais.

CETTE PÉDAGOGIE INNOVANTE, CONSIDÉRÉE COMME UN TREMLIN VERS DE NOUVEAUX HORIZONS INTERNATIONAUX EST DÉFINITIVEMENT PLÉBISCITÉE PAR LES INTERVENANTS ET LES APPRENTIS.



DEVENEZ LES EXPERTS D'UN SECTEUR EN MOUVEMENT !

1 100 alternants
suivis chaque année

3^{ÈME} des Ecoles
de Commerce sur
l'alternance et les
relations avec les
entreprises*

*source Le Parisien 2019



VOTRE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

FAROUDJA BOUCHENTOUF

Directrice d'activités
fbouchentouf@groupe-igs.fr

AUORE BOROVIINA

Responsable de formations
aborovina@groupe-igs.fr

FABIENNE GILLES

Responsable de Formations
fgilles@groupe-igs.fr

STÉPHANE MATHIEU

Responsable de formations
smathieu@groupe-igs.fr

HASSAN SERHIR

Responsable de formations
hserhir@groupe-igs.fr

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

PRISCA KONDE

Chargée des inscriptions
inscription_cfaigs@groupe-igs.fr
01 80 97 45 67

CAROLINE MATEUS

Assistante promotion commerciale
cmateus@groupe-igs.fr
01 80 97 46 45

L'ICD, l'école de commerce
et marketing du Groupe IGS,



Œuvre depuis de nombreuses années dans l'enseignement supérieur et fait évoluer ses cursus pour offrir une expérience pédagogique unique à ses étudiants.

BTS – BACHELOR GRADE DE MASTER

Toutes les formations dispensées au sein du CFA IGS sont inscrites au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP). Ce Répertoire est une base de données des certifications à finalité professionnelle (Titres, Diplômes, CQP) reconnues par l'Etat et les Partenaires sociaux, classées par domaine d'activité et/ou par niveau. Il est consultable sur le site internet de la Commission Nationale de la Certification Professionnelle :

www.cncp.gouv.fr

BTS ASSURANCE

NIVEAU D'ACCÈS :

Bac Général, Professionnel ou Technologique validé

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 2

RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine au CFA et 1 semaine en entreprise

70%

DE RÉUSSITE*

74%

POURSUITE D'ÉTUDES

*sur les 3 dernières années

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Anglais
- Bureautique et outils de gestion
- Communication Commerciale

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Culture professionnelle & suivi du client

- Fondamentaux de l'assurance : appréciation et tarification du risque, contenu de la gamme de produits et services de l'assureur
- Savoirs économiques : contexte économique de l'activité d'assurance et bancaire
- Management : chaîne de valeur dans l'assurance, organisation et stratégies des entreprises, contexte commercial et managérial de l'entreprise, positionnement de l'entreprise sur le marché et fondamentaux du marketing
- Savoirs juridiques : droit de la responsabilité, du contrat d'assurance, des successions et régimes matrimoniaux, fondamentaux de la législation du travail

Développement commercial et conduite d'entretien

- Fondamentaux de la communication : communication orale et écrite, gestion de conflit
- Conduite d'entretien : techniques

de préparation et d'exploitation d'entretien professionnel, d'accueil et d'orientation, d'entretien commercial et d'accueil

Gestion des sinistres et des prestations

- Fondamentaux de l'assurance : indicateurs et techniques de mesure de la valeur client et du portefeuille, gamme de produits et services de l'assureur
- Assurance de biens et responsabilités : assurance auto, multirisques, protection juridique, multirisques professionnelle et commerces, multirisques immeubles, propriétaire non occupant, assurances construction
- Assurance de prévoyance : garantie des accidents de la vie et assurance individuelle, accident corporel, prévoyance, assurance scolaire et extrascolaire, garantie obsèques
- Épargne Assurantielle : assurance vie, épargne retraite, plan d'épargne en action
- Assurance santé : prestations accident et maladie de la sécurité sociale, assurance santé collective complémentaire
- Techniques bancaires : comptes et produits bancaire des particuliers, crédits
- Outils mathématiques et financiers : formules des intérêts, annuités constantes, valeur acquise et , valeur actuelle, tableau d'amortissement d'un emprunt. valeur acquise, actuelle, tableau d'amortissement



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Evaluer les risques
- Déterminer la formule d'assurance la mieux adaptée
- Emettre et rédiger des contrats d'assurance (Auto, MRH, Vie, Gav, Santé...)
- Gérer des contrats et des comptes clients
- Régler des sinistres
- Instruire des dossiers
- Accueillir, orienter et conseiller le client
- Développer le portefeuille clients
- Participer à l'élaboration d'une offre de produits / services



DÉBOUCHÉS MÉTIER

- *Chargé(e) de clientèle*
- *Conseiller(e) en assurance/finance*
- *Agent général d'assurance*
- *Gestionnaire de contrats vie*
- *Télé-conseiller(e)*
- *Collaborateur(trice) de courtier*
- *Collaborateur(trice) d'agent général*

Renseignements et inscriptions :
01 80 97 47 01 - cfa-igs1@groupe-igs.fr

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : www.cfa-igs.com

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

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

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+2 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 3

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

89%

DE RÉUSSITE

60%

D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMMERCE ET MARKETING

- Management commercial
- Introduction au E-Business
- Négociation commerciale
- Communication / marketing
- Création publicitaire

PILOTAGE D'ENTREPRISE

- Analyse sectorielle
- Stratégie de distribution
- Fondamentaux du management
- Satisfaction et fidélisation clients

DROIT ET GESTION

- Droit du travail
- Droit commercial
- Gestion commerciale opérationnelle
- Gestion financière

CULTURE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Coaching postures managériales
- Ecrits professionnels + Voltaire
- Intelligence économique et transformation numérique

INTERNATIONAL

- Anglais LV1
- LV2 Anglais Renforcé ou Espagnol

PROJETS

- Projet de Développement Commercial ou Marketing
- Cas de synthèse

MISSIONS EN ENTREPRISE

- **Commercialisation** : prospection, vente, négociation, gestion et suivi de portefeuille, pilotage d'activité
- **Marketing opérationnel** : actions de marketing direct, création d'outils d'aide à la vente
- **Communication** : conception et réalisation d'outils de promotions des ventes

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Attaché commercial
- Responsable des ventes
- Assistant marketing
- Assistant de communication

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

SPÉCIALITÉ BANQUE/ASSURANCE

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

NIVEAU D'ACCÈS :

BAC+2 validé

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 3

RYTHME D'ALTERNANCE :

3 jours de formation tous les 15 jours

78%

DE RÉUSSITE

60%

D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

MARKETING ET RELATION CLIENT

- Analyse sectorielle banque et assurance
- Marketing des produits financiers
- Introduction au E-business
- Négociation commerciale

PRATIQUES PROFESSIONNELLES EN BANQUE ET ASSURANCE

- Gestion de la relation client
- Produits banque et assurance
- Environnement bancassurance et conformité
- Approche patrimoniale du client

MANAGEMENT ET ANIMATION D'EQUIPE

- Gestion financière
- Obligations et responsabilités du banquier
- Fondamentaux du management
- Droit des assurances

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET OUTILS PROFESSIONNELS

- Communication professionnelle et postures managériales
- Anglais professionnel de la banque / assurance
- Maths financières appliquées
- Projets de développement commercial et marketing
- Cas de synthèse



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion de la relation entre la banque, la compagnie d'assurance ou le cabinet indépendant référent et ses clients
- Promotion de l'offre du secteur représenté (crédits, épargne, assurances) en répondant aux attentes des particuliers accompagnés dans la gestion de leurs besoins
- Développement du portefeuille clientèle confié.

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Conseiller de clientèle pour particuliers
- Chargé de clientèle Banque et Assurance
- Gestionnaire de clientèle
- Conseiller en Assurance



PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

RELATION CLIENTS EN BANQUE



CONFÉRENCE DES
GRANDES
ÉCOLES

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

NIVEAU D'ACCÈS :

BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :

3 jours de formation tous les 15 jours

92%

DE RÉUSSITE

80%

D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

Parcours conseiller de professionnels/directeur d'agence

ENVIRONNEMENT BANCAIRE

- Fondamentaux bancaires
- Veille informationnelle et enjeux du numérique
- Produits d'assurance vie
- Financement de l'entreprise
- Business models de la banque de détails et de l'assurance
- Soutenance de dossiers de crédits
- Analyse du risque de crédit
- Instruments financiers

COMMERCIAL ET MARKETING

- Marketing bancaire
- Stratégies commerciales
- Stratégie de négociation
- Marketing des services et stratégie numérique
- Big Data

PILOTAGE D'ACTIVITÉ

- Management d'équipes commerciales
- Pilotage de la performance et des tableaux de bord
- Management du risque et gestion de la conformité
- Projet de création d'entreprise
- Management d'agence

GESTION ET ENVIRONNEMENT

JURIDIQUE

- Droit des entreprises en difficulté
- Fiscalité et pratiques commerciales
- Approche juridique et fiscale du client et bilan patrimonial
- Diagnostic et évaluation financière
- Cash management

SOFT SKILLS DEVELOPMENT PROGRAM

- Développer son leadership
- Développer son sens de la responsabilité
- Améliorer sa communication professionnelle
- Gérer son temps et ses priorités

LANGUES ET CULTURE

- Séminaires d'anglais intensif
- LV2
- Geopolitics

PROJETS

- Business Game
- Grand oral/ Mémoire

INCLUS DANS VOTRE FORMATION



CERTIFICATION **AMF**

en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Accueillir, conseiller et prospecter en vue de vendre des produits bancaires et financiers
- Effectuer des opérations de placement
- Gérer les risques et veiller à la rentabilité des comptes
- Instruire des dossiers de crédits
- Encadrer et animer une équipe

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Responsable d'agence
- Conseiller de clientèle professionnelle

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : www.cfa-igs.com



PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

RELATION CLIENTS EN BANQUE



CONFÉRENCE DES
GRANDES
ÉCOLES

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

NIVEAU D'ACCÈS :

BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :

3 jours de formation tous les 15 jours

90%

DE RÉUSSITE

83%

D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

Parcours conseiller en gestion patrimoine

ENVIRONNEMENT FISCAL ET JURIDIQUE

- Fiscalité du particulier
- Droit bancaire
- Approche juridique et fiscale
- Droit des sociétés
- Financement de l'entreprise

ENVIRONNEMENT BANCAIRE ET FINANCIER

- Management du risque et gestion de la conformité
- Fondamentaux du particulier
- Le conseiller patrimonial et la gestion de la relation client
- Produits structures et épargne financière
- L'assurance vie
- Le particulier et la retraite : l'épargne retraite
- L'épargne collective et salariale
- Le particulier et la protection de sa famille : les assurances de personnes
- Le particulier et la protection de son patrimoine : les assurances de biens
- Le particulier et la défiscalisation immobilière
- Marché de l'art et valeurs refuges

PILOTAGE D'ACTIVITÉ

- Analyse financière
- Management d'équipes

ANALYSE D'UN CRÉDIT PATRIMONIAL

- Cas de synthèse
- Présentation d'un dossier de crédit à l'oral

COMMERCIAL ET MARKETING

- Marketing stratégique
- Marketing des services /marketing bancaire/stratégie de fidélisation
- Stratégie cross canal/omnicanal et transformation digitale
- Stratégies de négociation - clientèle patrimoniale

SOFT SKILLS DEVELOPMENT PROGRAM

- Améliorer sa communication professionnelle
- Améliorer sa capacité à travailler en équipe
- Gérer son temps et ses priorités

LANGUES ET CULTURE

- LV1 anglais

INCLUS DANS VOTRE FORMATION



CERTIFICATION **AMF**

en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réaliser le bilan patrimonial des particuliers et des professionnels
- Elaborer une stratégie patrimoniale globale
- Concilier les objectifs de l'entreprise et les attentes clients
- Mettre en place, coordonner et contrôler des processus, outils et moyens de fidélisation client

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Conseiller en gestion de patrimoine

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : www.cfa-igs.com



PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

RELATION CLIENT EN BANQUE

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

NIVEAU D'ACCÈS :

BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :

3 jours de formation tous les 15 jours

92%

DE RÉUSSITE

81%

D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

Parcours Conseiller Entreprises

ECOSYSTÈME BANCAIRE

- Environnement bancassurance
- Réglementations, gestion du risque et de la conformité
- Fondamentaux bancaires - marché des particuliers
- Fondamentaux de l'analyse financière
- Découverte du marché des professionnels - produits et financements
- Les marchés financiers
- Marketing digital - Culture et technologies
- Fondamentaux du marketing bancaire et son évolution digitale
- Business models de la bancassurance
- BIG Data
- Enjeux de la digitalisation des banques

INTENSIFICATION DE LA RELATION ET CONQUÊTE

- Découverte de son environnement de travail
- Posture commerciale
- Veille informationnelle
- Gestion de portefeuille clients
- Négociation commerciale
- Diagnostic financier approfondi au service de l'entretien client
- Enjeux de la négociation avec les interlocuteurs experts de l'entreprise
- Stratégie d'argumentation et posture du CAE face aux comités de crédits
- Simulation d'un comité de crédits
- Approche patrimoniale du dirigeant
- Développer son réseau de prescripteurs

MIX MARKETING ENTREPRISE

- Culture bancaire dédiée au marché des entreprises
- Financement marché des entreprises
- Cash management et préconisations de placements

- Ingénierie fiscale et juridique (Fusions-Acquisitions, OBO/LBO, join-venture, SCI/SCM...)
- Financements complexes (lease-back, dette mezzanine, defeasance...)
- Business Game

ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

- Analyse sectorielle
- Les sources du financement interne et leurs effets de leviers
- Scoring financier et suivi du risque Entreprise
- Valorisation d'entreprise (Good Will, DCF (discount Cash Flow...))

MANAGEMENT, DÉVELOPPEMENT PERSONNEL ET COLLECTIF

- Excel avancé
- Voltaire
- Communication interpersonnelle
- Finance et éthique / RSE
- Management d'équipe
- Mémoire de recherche

DROIT

- Droit des crédits
- Droit des entreprises en difficultés
- Droit des sociétés
- Droit fiscal des entreprises

INTERNATIONAL

- Séminaires d'anglais intensif
- LV 2
- Geopolitique
- Financements et ouvertures en devises
- Développement à l'international

INCLUS DANS VOTRE FORMATION



CERTIFICATION **AMF**

en partenariat avec Bärchen

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Gestion et développement d'un portefeuille clients
- Analyser les risques financiers
- Promouvoir les offres et produits financiers

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Conseiller Entreprises

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : www.cfa-igs.com



PROGRAMME GRANDE ECOLE ICD

MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

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

NIVEAU D'ACCÈS :

BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :

BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :

3 jours de formation tous les 15 jours

92%

DE RÉUSSITE

81%

D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENVIRONNEMENT BANCAIRE MARKETING

- Droit du Marketing
- Marketing stratégique
- Digital marketing et communication
- Brand Management
- Comportement du consommateur online et offline
- BIG DATA

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

- Stratégie d'influence et de contre influence
- Modélisation et analyse de données
- Pilotage de la performance

GESTION ET ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- Droit des entreprises en difficulté
- Fiscalité et pratiques commerciales
- Approche juridique et fiscale du client

MANAGEMENT

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

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

- International Trade
- Management d'équipes commerciales
- Multicanal, Cross canal, Omni canal
- Proposal Management
- Stratégie et politique d'achat et Développement Durable
- Gestion des risques commerciaux

SOFT SKILLS DEVELOPMENT PROGRAM

- Développer son leadership
- Améliorer sa communication professionnelle
- Gérer son temps et ses priorités

LANGUES ET CULTURE

- Séminaires d'anglais intensif
- LV2
- Geopolitics
- Ecrits professionnels

PROJETS

- Grand Oral
- Rencontres métiers
- Business Game

INCLUS DANS VOTRE FORMATION



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Accueillir, conseiller et prospecter en vue de vendre des produits bancaires et financiers
- Fidéliser et établir des relations suivies et personnalisées avec les clients
- Gérer les risques et veiller à la rentabilité des comptes
- Réaliser les objectifs commerciaux de l'agence, assurer la responsabilité d'un portefeuille de clients et de prospects
- Encadrer et animer une équipe et gérer le fonds de commerce

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Chef de secteur
- Responsable Grands Comptes
- Directeur de point de vente
- Chef de produit
- Responsable Marketing

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : www.cfa-igs.com



PROGRAMME GRANDE ÉCOLE ICD

E-BUSINESS ET MARKETING DIGITAL

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

NIVEAU D'ACCÈS :
BAC+3 validé

NIVEAU VALIDÉ :
BAC + 5

RYTHME D'ALTERNANCE :
3 jours de formation tous les 15 jours

92%

DE RÉUSSITE

81%

D'INSERTION

PROGRAMME DE LA FORMATION

MARKETING

- Marketing stratégique
- Digital marketing et communication
- Brand Management
- Comportement du consommateur online et offline
- BIG DATA

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

- Digital et relation clients
- Management d'équipes commerciales
- International trade
- Multicanal, Cross canal, Omni canal

PILOTAGE D'ACTIVITÉ

- Pilotage de la performance
- Rethinking Business models
- Managing sustainable Innovation

MANAGEMENT

- Conception et ingénierie de projet
- Conduite du changement
- Management International et culturel

E-BUSINESS ET MARKETING DIGITAL

- Conception et design web
- Politique de référencement
- Cross Canal et marketing mobile
- Social marketing
- Stratégie publicitaire digitale
- Prospective Smart data (synomia)
- Merchandising on-line et offline

SOFT SKILLS

- Développer son leadership
- Améliorer sa communication
- Gérer son temps et ses priorités

LANGUES ET CULTURE

- Séminaires d'anglais intensif
- LV2
- Geopolitics
- Ecrits professionnels (certification Voltaire)

PROJETS

- Grand Oral / Mémoire
- Rencontres métiers
- Business Game

INCLUS DANS VOTRE FORMATION



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Commercial et marketing
Définir et mettre en œuvre une politique marketing et commerciale, développer et animer des réseaux commerciaux
- Management d'entreprise
Exercer son activité en mode projet Manager une Business Unit et animer une équipe
- Expertise marketing digital
Intégrer le digital dans la stratégie marketing de l'entreprise
Piloter les projets de marketing digital et animer la relation client sur le web

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Community manager
- Chargé de mission E-business
- Chef de projet en communication web
- Gestionnaire sites vitrines et/ou marchands
- Responsable e-réputation

Pour en savoir plus, sur les modalités d'accès, le délai pour candidater à nos formations, le référent de votre formation, RDV sur notre site web : www.cfa-igs.com



MODALITÉS D'INSCRIPTION

BTS ASSURANCE

Étude du dossier
Entretien de motivation
Tests écrits en anglais, mathématiques et français

BACHELOR / GRADE DE MASTER

Étude du dossier
Entretien de motivation
Tests de logique, d'anglais, de culture professionnelle et de positionnement dans la formation



Recrutement des Alternants : de février à septembre

Nous vous conseillons vivement de nous transmettre votre dossier de candidature et de passer les épreuves de sélection au plus vite pour profiter au mieux des offres de nos entreprises partenaires.

Rentrée des Alternants : octobre

Démarrage du contrat : entre septembre et novembre

Système d'évaluation : contrôle continu, partiels, mémoire de recherche appliquée ou rapport d'activités



À PROPOS DE VOTRE RÉMUNÉRATION

En contrat d'apprentissage : Elle varie selon votre âge et votre progression dans le ou les cycles de formations faisant l'objet de l'apprentissage. Elle est calculée en pourcentage du SMIC.

	1 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} ANNÉE	3 ^{ÈME} ANNÉE
18-20 ANS	43% DU SMIC	51% DU SMIC	67% DU SMIC
21-26 ANS	53% DU SMIC	61% DU SMIC	78% DU SMIC
26 ANS et +	100% DU SMIC	100% DU SMIC	100% DU SMIC



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

	INF BAC PRO	ÉGALE OU SUP BAC PRO
-21 ANS	55% DU SMIC	65% DU SMIC
21-25 ANS	70% DU SMIC	80% DU SMIC

LES 7 ATOUTS DE L'ALTERNANCE

- 1/ Une formation rythmée entre période d'apprentissage théorique au CFA IGS et période de mise en pratique dans votre entreprise d'accueil
- 2/ Une plus grande motivation pour les études en appliquant en entreprise les aspects théoriques et professionnels d'un diplôme d'Etat, ou d'un titre certifié
- 3/ Acquisition d'une réelle expérience professionnelle indispensable pour faciliter l'insertion professionnelle
- 4/ Une plus grande autonomie et des réflexes pour devenir un professionnel reconnu
- 5/ Accès à un statut de salarié : l'alternant est considéré comme salarié avec les avantages qui en découlent (rémunération, congés payés, avantages conventionnels, régime général de la Sécurité Sociale) et les devoirs de tous les salariés (rigueur, assiduité, professionnalisme)
- 6/ Une rémunération pour une poursuite d'études dans les meilleures conditions
- 7/ Une rémunération calculée en fonction de l'âge et de l'année de formation.

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire du niveau requis selon la formation choisie
- Réussir les étapes d'admission
- Signer un contrat d'alternance au plus tard 1 mois après la date de rentrée

LE FINANCEMENT DE VOTRE FORMATION

Le financement de votre formation est pris en charge par votre entreprise d'accueil et/ou par la branche professionnelle à laquelle votre entreprise est rattachée

LE PROGRAMME D'ENGAGEMENT HEP EDUCATION

Porteur des valeurs **Humanisme, Entrepreneuriat, Professionnalisme** et à destination des 25 000 apprenants des écoles et centres de formation membres de HEP EDUCATION

POUR UNE PÉDAGOGIE À VALEURS AJOUTÉES

Au-delà des cours classiques, la **pédagogie HEP EDUCATION** se compose d'expériences à vivre, de temps forts qui marqueront vos études, d'activités à partager pour construire votre parcours progressif et personnalisé pour vivre pleinement les valeurs **HEP** :

Humanisme pour développer votre capacité à vous connaître vous-même, à entrer en interaction avec l'autre et à agir positivement pour la société et l'environnement.

Entrepreneuriat pour prendre votre avenir en main et pouvoir vous orienter, trouver et créer votre place dans une société plus humaniste.

Professionnalisme pour développer votre exigence personnelle ainsi que votre goût d'apprendre et de transmettre vos savoirs et vos compétences.

HEP *On Boarding*

UNE JOURNÉE D'INTÉGRATION PAS COMME LES AUTRES

Quand intégration rime avec rencontre ! La journée **HEP On Boarding** est une expérience unique à destination de tous les nouveaux apprenants... à travers des ateliers insolites, sensoriels, ludiques et créatifs, animés par des professionnels experts de tous horizons.

HEP *Inside*

APPRENDRE & ENTREPRENDRE AUTREMENT

Depuis la rentrée 2018, le dispositif **HEP Inside** a intégré les programmes des écoles et centres de formation membres de HEP EDUCATION. Il se compose de plus de 50 modules inédits de 20 heures pour révéler et développer vos compétences humaines.

POUR UNE VIE ÉTUDIANTE PLUS FACILE

SE LOGER SANS GALÈRE

my STUDAPART

My Studapart est une plateforme de mise en relation réservée aux apprenants des écoles et centres de formation de HEP EDUCATION qui souhaitent trouver facilement un logement en France ainsi que dans une sélection de pays à l'international.

WWW.MY-STUDAPART.COM

GAGNER EN POUVOIR D'ACHAT

my CAMPUS STORE

My Campus Store est une plateforme de "bons plans" réservée aux apprenants des écoles et centres de formation membres de HEP EDUCATION. De nombreuses réductions, dans une sélection de commerces de proximité et des coupons à doublement de valeur valables dans un ensemble de sites e-commerce partenaires.

WWW.MY-CAMPUS-STORE.COM

SE FINANCER SANS PROBLÈME

my BUDGET

My Budget est un dispositif d'accompagnement des apprenants pour identifier les solutions de financement les plus pertinentes pour leurs années d'études. **My Budget** propose des accords bancaires nationaux privilégiés, un partenariat avec Action Logement et un panorama complet de modalités de financement

Les services présentés ici sont des services offerts par HEP EDUCATION exclusivement réservés aux apprenants de l'ensemble de ses écoles et centres de formation membres. HEP EDUCATION ne tire aucun bénéfice financier du fonctionnement de ces services.

POUR INVENTER LE MODÈLE ÉDUCATIF DE DEMAIN PARALLAXE LE THINK TANK DE HEP EDUCATION

Face aux grandes mutations des 20 prochaines années et au questionnement sur le système éducatif, HEP EDUCATION a initié une démarche unique de réflexion-action pour inventer le modèle éducatif de demain. HEP EDUCATION a ainsi mobilisé plus de 80 personnes d'univers variés (artistes, scientifiques, sportifs, pédagogues, entrepreneurs...) pour créer, en 2018, **Parallaxe**, son think tank.

Les premiers travaux ont permis de définir les grandes orientations d'un modèle éducatif par les valeurs et de proposer des projets d'innovation concrets à mettre en place dès **la rentrée 2019** dans les écoles et centres de formation membres de HEP EDUCATION.

Un objectif ambitieux à **fin 2020** : la formalisation du 1^{er} label international certifiant d'une éducation professionnelle par les valeurs.



WWW.HEP-EDUCATION.COM

HEP EDUCATION

Humanisme Entrepreneuriat Professionnalisme



ENVOYER VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE ?

Par mail :

inscription-cfaigs@groupe-igs.fr

Par courrier :

Service Inscriptions - CFA IGS Formations Sup'
3 rue Pierre Dupont 75010 Paris

NOUS CONTACTER

01 80 97 45 67 / cfa-igs2@groupe-igs.fr

LE CAMPUS EST IMPLANTÉ AU COEUR DE PARIS,
DANS LE 10^{ÈME} ARRONDISSEMENT,
AU BORD DU CANAL ST MARTIN,
ENTRE LA GARE DU NORD ET GARE DE L'EST.

RETROUVEZ-NOUS SUR

@CAMPUSIGSALTERNANCE @CAMPUS_ALTERNANCE_GROUPE_IGS @CFA IGS

WWW.CFA-IGS.COM

Avec le soutien de la région

