

ISM Fénelon
Institut Supérieur du Management



Le point
de départ
de votre
avenir

ismfenelon.com



Le mot du Chef d'Établissement

Bienvenue à l'Institut Supérieur du Management Fénelon !

L'ISM Fénelon est un institut d'enseignement supérieur orienté vers les métiers de l'entreprise, de la gestion au management, en passant par le marketing et les achats, résolument tourné vers l'international, ancré et reconnu dans sa région, grâce aux liens de confiance tissés de longue date avec le milieu socio-professionnel, industriel et économique de notre région.

L'ISM Fénelon est adossé au savoir-faire d'un établissement de plus de 2200 élèves, doté d'une des rares sections internationales de l'enseignement privé sous contrat avec l'Etat, ce qui lui confère la force d'un réseau et les ressources humaines indispensables à un Enseignement Supérieur de qualité. L'appui de Grasse Campus, du Club des Entrepreneurs et de la Pépinière d'entreprises Innova Grasse dans un bassin d'emploi dynamique vous assure les meilleures opportunités pour vos recherches de stages et premiers emplois.

A l'ISM Fénelon vous pouvez compter sur des diplômes solidement reconnus, à l'employabilité soigneusement pensée.

Mais surtout, intégrer l'ISM Fénelon c'est faire le choix d'une vie étudiante à taille humaine, dans l'environnement privilégié d'un bâtiment historique de la ville, avec jardins et vue sur la mer, à 5 minutes du centre-ville, où vous pourrez profiter pleinement de logements, points de restauration, commerces de proximité, théâtre et médiathèque dotée de magnifiques espaces de travail.

Vous bénéficiez également des installations et de l'association sportive de l'Institut Fénelon, de ses propositions culturelles, et des activités de son BDE qui n'attend que vous !

Nous privilégions une culture de l'excellence, associée à la grande tradition de l'Institut Fénelon, mais aussi un esprit de fraternité, de convivialité et d'entraide, des relations de proximité et de partenariat avec l'équipe enseignante, qui sait vous accompagner avec humanité et discernement dans tous les moments de votre formation.

A très bientôt sur notre Campus !

Lionel LÉANDRI-VENDEUVRE
Chef d'établissement coordinateur

L'Institut Fénelon est
PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE
depuis près de 30 ans...



Les atouts ISM Fénelon

- Un accompagnement individualisé
- Des formations tournées vers les réalités du marché de l'emploi local
- Une équipe d'intervenants professionnels
- L'appui des nombreux chefs d'entreprise qui ont parrainé chaque année les formations supérieures
- Une école reconnue dans sa région qui a su établir un réseau de confiance avec le milieu socio-professionnel, économique et industriel.
- Des résultats révélateurs d'excellence (plus de 95% de réussite chaque année)

Un parcours d'excellence

PRÉPARATION AUX CONCOURS DES GRANDES ÉCOLES DE MANAGEMENT

EN BAC+2 :
Visez les Grandes Écoles
de Management

EN BAC+3 :
Maximisez vos chances
de réussite aux
admissions parallèles.

L'Institut Fénelon vous prépare grâce à l'intégration de modules optionnels spécifiques au sein de la formation.

PRÉPARATION AUX CERTIFICATIONS

- TOEIC
- TAGE MAGE
- PROJET VOLTAIRE

Un parcours sécurisé



Boostez votre CV

Poursuivez vos études en ...

Grandes écoles, Master, Licence Pro, Licence, LMD, IAE, MBA...

Dessinez votre carrière

Devenez...

Ingénieur d'affaires, Créateur d'entreprise, Manager, Chef de projet stratégie digitale, Responsable du pilotage commercial, Chargé du marketing clients,



Des parcours d'exception

Que deviennent nos étudiants ?

CÉDRIC - BACHELOR

Promotion Yann DUBBIOSI (2020-2021)

Après 3 années de formation à l'ISM Fénelon, il intègre un Master Ressources Humaines, et effectue son contrat d'apprentissage en tant qu'adjoint de direction d'un EHPAD à Cannes



ANIS - BTS

Promotion Xavier GESNOUIN (2018-2020)

Major de sa promo en 2020. Après un BBA à l'EDHEC Nice (spécialisé dans le développement d'entreprise et l'entrepreneuriat), il crée sa start-up dans le e-commerce. Il emploie désormais 5 personnes, dirige un bureau à Grasse et un en Tunisie et a réalisé 800 000€ de CA en 2022.



GRAZIELLA - BA HONS

Promotion Xavier ARDIZIO (2018-2019)

Major France des BA délocalisés de Coventry University. Elle effectue 6 mois de stage dans le recrutement, puis devient chasseuse de tête pour une entreprise de solutions informatiques



Notre communauté sur LinkedIn



BTS

Gestion de la PME



Brevet de Technicien Supérieur | N° de fiche RNCP38363 Niveau 5
DURÉE DE LA FORMATION : 2 ANS



Le **BTS GPME** est un diplôme formant des professionnels capables de collaborer avec un dirigeant de petite ou moyenne entreprise (5 à 50 salariés).

Le titulaire de ce diplôme pourra acquérir des compétences dans tous les domaines recherchés par les entreprises. Son travail se caractérise par une solide polyvalence à dominante commerciale et administrative.

Compte tenu de sa position d'interface interne et externe, il va également développer une forte dimension relationnelle.

Il aura enfin la capacité de participer à la pérennisation et au développement de l'entreprise.

Profil étudiant

- Avoir un intérêt pour le management et la gestion des entreprises ainsi que pour leur environnement économique et juridique
- Avoir des compétences en matière de communication écrite et orale (maîtrise du français et langue étrangère)
- Être capable de travailler en équipe
- Être autonome et responsable
- Avoir l'esprit d'analyse et de synthèse
- Avoir le sens de l'initiative
- Être dynamique et curieux
- Être organisé et rigoureux
- Être capable d'aménager son temps de travail

Conditions d'accès

Le BTS GPME est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat :

- Général
- Technologique (STMG, STL, STI...),
- Professionnel (Gestion-Adm., Commerce...)

Inscription sur **PARCOURSUP**
 Accès sur dossier et/ou entretien

Missions

Le BTS GPME a pour objectif de former des professionnels polyvalents disposant de connaissances et pratiques dans diverses fonctions de l'entreprise telles que l'administration des ventes, la prospection, la communication en interne et en externe, le traitement des demandes et dossiers du personnel...

Au terme de votre formation, vous serez capable d'occuper des fonctions opérationnelles :

- Participer à la gestion des relations (clients – fournisseurs)
- Participer à la gestion des risques
- Participer au fonctionnement et au développement de l'entreprise
- Participer à la gestion des ressources humaines
- Contribuer à l'amélioration des processus de l'entreprise dans les diverses fonctions :
 - administratives (téléphone, mailing, courriers, planification de réunion, déplacement ou événement, documentation, classement...)
 - comptables (gérer les budget, facturation, paie...)
 - commerciales (accueil, devis, contrats, communication interne et externe, gestion réclamations/ SAV...)

Poursuite d'études

- BA HONS de l'Université de Coventry à ISM Fénelon
- Licence Commerce Vente Marketing à ISM Fénelon
- Écoles de commerce, management ou gestion en admissions parallèles
- IAE (Instituts d'Administration des Entreprises)
- Licences Pro dans le domaine de la gestion, du management des organisations, de la comptabilité, des ressources humaines etc...
- Licences LMD administration et gestion des entreprises ou administration économique et sociale.

Débouchés

- Responsable administratif
- Responsable des ventes
- Manager
- Assistant de direction
- Collaborateur du dirigeant PME
- Créateur d'entreprise

PROGRAMME

MODULES PROFESSIONNELS

- Gestion des relations clients et fournisseurs de la PME
- Fonctionnement et développement de la PME
- Communication
- Gestion des risques de la PME
- Gestion des Ressources Humaines

MODULES GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère (Anglais)
- Culture économique juridique et managériale

EXPÉRIENCE EN ENTREPRISE (apprentissage)



BAC+2

BTS Commerce International



Brevet de Technicien Supérieur | N° de fiche RNCP35800 Niveau 5
DURÉE DE LA FORMATION : 2 ANS

Le BTS CI offre un bagage solide aux étudiants dans le domaine des langues étrangères, de l'économie internationale et des techniques du commerce international. Il forme des cadres au service export des entreprises.

Le titulaire de ce diplôme pourra assurer les démarches de son entreprise vers l'étranger. Cette formation lui apportera diversité interculturelle et polyvalence.

Le BTS Commerce International est l'un des diplômes les plus populaires de sa génération et l'un des plus demandés par les entreprises, en particulier par les sociétés réalisant des opérations sur des marchés étrangers.

Il est l'un des rares diplômes à référentiel commun à une dizaine de pays européens.

Profil étudiant

- Avoir le goût des langues, des voyages, des cultures étrangères
- Envisager un projet d'évolution à l'international
- Avoir un projet de vie à l'étranger
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale
- Avoir l'esprit de synthèse
- Savoir travailler en équipe et en autonomie
- Être dynamique
- Avoir le sens de l'organisation et de l'observation

Conditions d'accès

Le BTS CI est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat :

- Général
- Technologique (STMG, STL, STI...),
- Professionnel (Gestion-Adm., Commerce...)

Inscription sur **PARCOURSUP**

Accès sur dossier

Missions

Le BTS CI a pour but de former des collaborateurs chargés de mettre en place une veille des marchés étrangers. Ils ont à charge les achats, la vente, le suivi commercial et administratif...

Leurs missions sont diverses : prospection, sélection de fournisseurs, identification du ou des besoins clients, négociation des prix, gestion...

Au terme de votre formation, vous serez capable de remplir les missions suivantes :

- Communiquer en français, anglais et espagnol dans des contextes interculturels
- Gérer la relation commerciale internationale
- Assurer la coordination des services en entreprise
- Animer un réseau professionnel
- Exploiter les données clients/fournisseurs
- Connaître et choisir les marchés étrangers
- Organiser les opérations d'importation ou d'exportation
- Développer les courants d'échanges, de biens et de services entre les pays...

Poursuite d'études

- BA HONS de l'Université de Coventry à ISM Fénelon'
- Licence Commerce Vente Marketing à ISM Fénelon'
- Ecole de commerce, management ou gestion...
- Universités (LEA, IAE, IUP...)
- Licence 3 ou Licence Pro
- Études à l'étranger

Débouchés

- Responsable des achats
- Assistant des services exports
- Assistant commercial export
- Responsable de la logistique
- Assistant commercial
- Administrateur des ventes
- Chargé de missions
- Assistant lié aux achats à l'international
- Négociateur à l'international
- Assistant en douanes...

PROGRAMME

MODULES PROFESSIONNELS

Relation commerciale interculturelle
Rel. commerciale interculturelle en anglais et économie gestion
Mise en oeuvre des opérations internationales
Développement commercial international
Préparation et suivi de césure

MODULES GÉNÉRAUX

Culture générale et expression
Langue vivante A (expression écrite et orale)
Langue vivante B (expression écrite et orale)
Culture économique juridique et managériale

EXPÉRIENCE INTERNATIONALE (stage) : 14 semaines minimum



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Brevet de Technicien Supérieur | N° de fiche RNCP38368 Niveau 5
DURÉE DE LA FORMATION : 2 ANS

Le **BTS NDRC** forme des commerciaux experts en relation client. Cette formation vous permet de développer les compétences requises pour exercer dans n'importe quel secteur d'activité ou organisation et avec tous types de clientèle.

Elle a pour objectif de vous préparer à devenir un expert de la relation client sous toutes ses formes : en présentiel, à distance comme en e-relation.

Professionnel de la négociation commerciale, il pilote et organise l'activité commerciale, négocie et assure les ventes, exploite et produit des informations commerciales, assure le management de l'activité commerciale et participe à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale.

Profil étudiant

- Avoir la fibre commerciale et goût du challenge
- Avoir l'esprit d'analyse
- Avoir le goût pour la communication et le numérique
- Avoir le Sens du contact
- Être Ouvert d'esprit
- Être Organisé et rigoureux

Conditions d'accès

Le BTS NDRC est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat :

- Général
- Technologique (STMG, STL, STI...)
- Professionnel (Gestion-Adm, Commerce...)

Inscription sur **PARCOURSUP**

Accès sur dossier et/ou entretien

Missions

Le BTS NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente.

Au terme de votre formation, vous serez capable de remplir les missions suivantes :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Poursuite d'études

- BA HONS de l'Université de Coventry à Fénelon
- Licence Commerce Vente et Marketing Digital à Fénelon
- Ecole de commerce
- IAE
- Licences Pro

Débouchés

- Commercial
- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Manager
- Responsable de secteur

PROGRAMME

MODULES PROFESSIONNELS

Relation client et négociation vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseaux

MODULES GÉNÉRAUX

Culture générale et expression

Expression et communication en LV étrangère (Anglais)

Analyse économique juridique et managériale

EXPÉRIENCE EN ENTREPRISE (apprentissage)



Licence

Commerce, Vente & Marketing Digital

Prépare au Diplôme d'État niveau 6 - bac+3 - (LG0360B) - N° de Fiche RNCP 35924

FORMATION ALTERNANCE - DURÉE : 1 AN – 14 SEMAINES DE FORMATION.

Rythme : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise.



Les titulaires de la **LICENCE Commerce Vente & Marketing Digital** posséderont les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

Public concerné

ÉTUDIANTS, SALARIÉS

La licence est ouverte :

- Aux titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau III
- Aux personnes ayant validé les années L1 et L2 d'une licence Droit Economie Gestion soit 120 crédits;
- Aux personnes justifiant d'un niveau de formation Bac+2 (Validation des Etudes Supérieures - VES) ;
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP)

Modalités d'admission

Recrutement de mars à juin sur :

- Dossier de candidature (délai de réponse : 3 semaines).
- Tests et entretien soumis à un jury.
- Admission définitive prononcée après signature d'un contrat d'alternance ou accord de financement.

Modalités de validation

- Les candidats sont présentés aux épreuves générales et techniques de la Licence Commerce, Vente, Marketing Digital, RNCP 35924, diplôme délivré par le Ministère chargé de l'enseignement supérieur.
- L'activité professionnelle évalue l'ensemble des tâches/missions confiées à l'alternant durant son année de formation et doit mettre en avant les savoirs et savoir-faire acquis en entreprise.
- **Évaluation** : Rédaction d'un rapport sur l'entreprise.

Objectifs de la formation

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise,
- Mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion),
- Maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution /marketing

Métiers et compétences

- Mettre en oeuvre les éléments de stratégie marketing, commerciale et de distribution définis par l'entreprise,
- Commercialiser l'ore de produits et de service de l'entreprise,
- Assurer des fonctions de reporting commercial, de pilotage de dispositif commercial,
- Utiliser les principaux outils contractuels applicables à la vente et à la distribution,
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente,
- Participer à la mise en oeuvre d'un dispositif de veille concurrentielle,
- Utiliser les outils de traitement de l'information qui sont les références dans la fonction commerciale,
- Mettre en œuvre des dispositifs budgétaires et de contrôle de l'activité commerciale.

Modalité d'enseignement

Formation en présentiel.

Les cours, TD et TP sont réalisés par des enseignants et des professionnels du métier.

Méthodes mobilisées

- Mise en situation professionnelle.
- Projet tutoré collectif ou individuel.
- Outils numériques
- Environnement numérique de formation (ENF) et plateforme pédagogique (Moodle).



PROGRAMME

CODE	INTITULÉ DES MODULES D'ENSEIGNEMENT	ECTS
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4
DRA103	Règles générales du droit des contrats	4
MSE101	Management des organisations	6
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	6
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion - Découverte	4
ANG320	Anglais professionnel	6
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6
ESC101	Mercatique : Les études de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6
ESC132	Stratégie de communication multicanale	6
UAM110	Expérience professionnelle	10



BA Hons

Global Business (formation en anglais)

DURÉE DE LA
FORMATION
1 AN

FORMATION INITIALE : Diplôme L3 (180 ECTS) délivré par Coventry University

FORMATION EN ALTERNANCE : Diplôme L3 (180 ECTS) délivré par Coventry University | Titre à finalité professionnelle | Niveau 6 « Responsable du Développement Commercial France et International » N° Fiche RNCP35150 | enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020, délivré par la CTI



Coventry University offers programmes that provide real business experience alongside an excellent study programme. Our innovative programmes have been developed specifically for our students. We have created intensive and bespoke courses that are focused on equipping students with the skills they need to launch successful international business careers.

Teaching methods: Modules are delivered through lectures and seminars of smaller groups of students. Seminars are interactive and may involve hypothetical problem questions, simulations, case studies and the analysis of more theoretical issues.

In addition, your subject tutors will review and discuss your progress with you and will be available for advice.

We use audio visual materials in a range of ways to bring the curriculum to life, through recorded interviews with business leaders or for recording presentations as part of your assessed work..

The Global Business course aims to provide students with an understanding of the challenges of international business including cultural differences, the strategic issues facing global organisations and the areas of finance, marketing and human resources.

Profil des étudiants

- Avoir le goût des langues, des voyages, des cultures étrangères
- Avoir un projet d'évolution à l'international
- Avoir un projet de vie à l'étranger

Conditions d'accès

- Titulaires d'une L2 tertiaire validée (équivalent de 120 ECTS)
- Bon niveau d'anglais : 650 min. au TOEIC (ou test équivalent) ou 13/20 en anglais à l'examen BAC+2

Recrutement sur :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel de motivation
- Test d'entrée

LES ATOUTS DES BA DÉLOCALISÉS de Coventry University à GRASSE

Une formation 100% en anglais à votre porte

Internationalisez votre parcours en vous affranchissant des contraintes logistiques et financières d'une année à l'étranger.

- Une formation universitaire intégralement délivrée et évaluée en anglais
- Des intervenants anglophones ou bilingues, riches d'une expérience d'enseignement à l'université ou dans le monde des affaires
- Une structure d'accompagnement personnalisé, des effectifs réduits (15 à 20 étudiants par classe), des enseignements regroupés sur 4 jours par semaine
- La réputation et le sérieux de notre établissement au cœur de la Côte d'Azur. L'Institut Fénelon propose, entre autre, un accompagnement pédagogique supplémentaire avec un soutien linguistique tout au long de l'année (2h/semaine).

Une pédagogie anglo-saxonne innovante

Bénéficiez d'une pédagogie qui change et du savoir-faire d'une des plus grandes Universités britanniques.

- Une pédagogie inversée basée sur des études de cas et un système de «coaching»
- Une évaluation sous forme de travaux individuels ou collectifs (présentations orales, rapports, mémoire)
- Une plate-forme numérique dédiée accessible 24h/24 qui permet aux étudiants d'accéder à l'avance à tous les supports de cours, les sujets d'examen, les ressources documentaires, etc... et d'y déposer leurs travaux
- Tous les formateurs sont accrédités par Coventry University
- Une cérémonie de remise de diplômes traditionnelle à Coventry University Londres

Un accès au Master dans le monde entier

- Un diplôme de niveau II, crédité de 180ECTS dans l'espace européen, permettant de postuler en master universitaire dans le monde entier, ainsi qu'en école de commerce ou en IAE
- Un titre qui permet, dans le système britannique, d'obtenir un master en 4 ans.

On successful graduation from the BA Hons Global Business course, students should be able to:

- Understand and apply core business functions and processes in the global context.
- Develop knowledge, skills and experience necessary to manage people, physical and financial resources.
- Evaluate and provide data in order to make informed business management decisions and manage complex strategic and management issues of global and local businesses.
- Be equipped with investigative and analytical skills in order to examine impact of risk on global companies.
- Develop international management competencies required to operate in multicultural environment and diverse community.
- Appraise, critically analyse and apply contemporary theories to real-world scenarios.
- Analyse specific global business situations in to identify areas of good practice and use creative solutions.

TOP UP PROGRAMME

SEMESTER 1

- International Business Strategy
- International Marketing Strategy
- Developing skills for business and development

SEMESTER 2

- Managing a Global Workforce
- International Investment Analysis
- Individual final project

Fénelon offers additional educational support:

English Language / Coursework Support

COLLEGE
DE PARIS



Coventry
University



Mastère

Management des Achats et Supply Chain

FORMATION EN ALTERNANCE : Titre à finalité professionnelle « Manager Achats et Approvisionnement »

Niveau 7 | code NSF 315n | N° Fiche RNCP35150 enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 17 mars 2021, délivré par l'Association ECEMA – école européenne de management en alternance.

OPTION ARÔMES ET PARFUMS

DURÉE DE LA
FORMATION
2 ANS

Le Mastère Supply Chain | Option Arômes et Parfums est une certification professionnalisante qui permet aux étudiants d'acquérir des compétences fondamentales dans les domaines des achats et approvisionnements dans une démarche RSE.

Le domaine des achats est un facteur clé de succès de nombreuses entreprises. Le management de la Supply Chain est donc une fonction stratégique en entreprise.

Cette formation est un tremplin à l'insertion professionnelle.

L'option arômes et parfums permet aux étudiants qui le souhaitent de développer des compétences techniques et spécifiques à ce secteur d'activité (olfaction, découverte des matières premières, connaissances du marché de la parfumerie et des tendances, techniques de conservation et transport...)

Ce diplôme est accessible par la VAE.

Profil étudiant

- Avoir une grande aisance relationnelle
- Avoir un sens aigu de la négociation
- Savoir gérer son stress
- Être à l'aise avec les chiffres
- Disposer de compétences écrites et orales, y compris en anglais, pour communiquer et argumenter
- Avoir le sens de l'organisation et de l'autonomie
- Être dynamique
- Avoir l'esprit de synthèse
- Avoir le sens de l'initiative

Conditions d'accès

■ Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC +3, ou titre RNCP de niveau 6, ou de 180 crédits ECTS (dans les filières achats et logistique...)

■ A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités de Manager Achats et Approvisionnement. Dans ce cas, une demande est faite au certificateur qui est le seul à valider la candidature.

Recrutement sur :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel de motivation
- Tests en français et en anglais

Missions

En lien avec la stratégie et la politique globale de l'entreprise, le Manager Achats et Approvisionnement élabore et met en œuvre la politique de sourcing et conduit les négociations avec les fournisseurs et prestataires d'approvisionnement.

Il coordonne les flux d'acheminement et les stocks de produits en amont de la chaîne de production ou des points de distribution de l'entreprise. Le métier implique donc une bonne connaissance des prestataires intermédiaires, entre autres les sous-traitants, les transporteurs et les transitaires.

- Structurer une veille économique et technologique des évolutions du/des marchés
- Structurer une veille juridique liée aux opérations d'Achat
- Analyser les besoins des directions métier de l'entreprise et les traduire en objectifs quantitatifs et qualitatifs pour la gestion de chaque groupe achat
- Organiser la logistique et les opérations liées : aux approvisionnements (logistique amont/import), à la gestion des stocks, au contrôle des réceptions achats, à l'organisation des expéditions et de la distribution (logistique aval/export)
- Encadrer et animer une équipe
- Organiser le suivi, l'évaluation et la veille de l'adaptation aux nouvelles compétences
- Contrôler et mesurer la performance achats et approvisionnements
- Communiquer en interne et organiser le reporting sur les performances
- Orchestrer la collaboration entre les différents acteurs de la Supply Chain
- Définir une organisation de suivi des équipes

Métiers

Le manager des achats et de la supply chain intervient dans tous les secteurs d'activité comme par exemple : l'agroalimentaire, l'automobile, l'aéronautique, la mécanique, l'électronique, la chimie, la santé, la distribution...

- Responsable achats
- Responsable achats de production (matières premières et/ou équipements)
- Responsable achats généraux
- Responsable achats site
- Acheteur leader
- Directeur des achats / Adjoint au Directeur achats
- Responsable approvisionnement et planification achats
- Responsable supply chain
- Manager exécutif des stratégies Achat et Approvisionnement Acheteur projet

PROGRAMME

- Construction et mise en oeuvre de la politique achats/approvisionnement
- Élaboration des processus de sourcing et mise en oeuvre d'une amélioration continue
- Conduite des négociations avec les fournisseurs et les prestataires
- Suivi des opérations achats/approvisionnement et mesure de leurs performances
- Management d'équipes
- Option arômes et Parfums



COLLEGE
DE PARIS



La force d'un réseau

Intégrer l'Institut Fénelon, c'est intégrer une école ancrée et reconnue dans sa région, qui a tissé des liens et établi un réseau de confiance avec le milieu socio-professionnel, industriel et économique de sa région

■ **GRASSE CAMPUS** campus territorial multisite regroupant 16 établissements de formations supérieures du Pays de Grasse. ■ **RENASUP** réseau national d'enseignement supérieur privé regroupant plus de 70000 étudiants dans 525 établissements ■ **COVENTRY UNIVERSITY** 17000 étudiants du monde entier | Une pédagogie anglo-saxonne innovante | Une remise des diplômes traditionnelle ■ **CNAM** 22 établissements partenaires en région PACA | 156 formations ■ **CFA DON BOSCO** plus de 300 contrats d'apprentissage répartis sur plusieurs établissements des Alpes Maritimes ■ **COLLEGE DE PARIS** réseau d'établissements d'enseignement supérieur et d'organismes de formation professionnelle | Les écoles membres du Collège de Paris sont toutes reconnues dans leur domaine de spécialité et offrent une garantie d'insertion sur les marchés mondiaux de l'emploi. ■ **CLUB DES ENTREPRENEURS** association qui rassemble les entreprises du territoire autour de projets communs

Le Baptême des Promotions

Chaque année l'Institut Fénelon organise la Rentrée Solennelle des Formations Supérieures. Cette cérémonie réunit tous les étudiants en cours de formation, les nouveaux inscrits, les étudiants diplômés et les anciens élèves.

Tous les ans une personnalité du monde de l'entreprise est sollicitée pour représenter la nouvelle promotion. Cette marraine ou ce parrain, accompagne ses nouveaux filleuls tout au long de l'année et accepte de partager avec eux son temps et son expérience.

La rentrée solennelle est l'occasion de tisser des liens étroits avec ces acteurs professionnels majeurs de la région.



Les Parrains de Promotions

De nombreuses personnalités de l'économie locale nous ont témoigné leur confiance en acceptant de donner leur nom à une promotion d'étudiants et en maintenant une relation privilégiée avec l'établissement.



Isabelle LEFEVRE
Directrice des Engagements
et du Recouvrement
CAISSE D'EPARGNE COTE D'AZUR

Une marraine, c'est important. J'ai essayé de m'investir, d'être aux côtés des étudiants dans la mesure de mes possibilités, et de leur apporter mon expérience. Ainsi, j'ai pu participer à des séances de simulation d'entretien pour les aider à trouver un stage plus facilement. J'ai également animé quelques heures de formation sur l'analyse financière ou les paiements internationaux.

Enfin, j'ai fait partie du jury de 1^{ère} année pour les oraux. Ce fut une belle expérience, et je suis très fière d'être la marraine de cette promotion.

Le dirigeant d'entreprise est multitâche, très souvent débordé, et seul pour prendre les décisions. Aussi, le collaborateur diplômé en «Gestion de la PME» aura un rôle essentiel à tenir auprès du chef d'entreprise. Il devra l'assister efficacement dans son quotidien, lui donner les outils pour prendre les bonnes décisions. Cela nécessite de la polyvalence, de la rigueur et de l'autonomie.

La formation dispensée par le BTS GPME répond parfaitement à ces objectifs, avec un parcours varié mêlant analyse financière, informatique, etc... et ponctué de 2 stages permettant de mieux appréhender la réalité du monde du travail.

L'étudiant devra démontrer des qualités essentielles telles que pragmatisme, curiosité, intelligence et bien sûr un niveau d'investissement élevé.



Olivier COURRIN
Président
COURRIN JEAN & FILS

Le développement de relations dynamiques entre les écoles et les entreprises me paraît primordial pour que le profil des étudiants qui arrivent sur le marché du travail soit en adéquation avec les besoins des entreprises.

Je considère chacun des collaborateurs comme étant une pièce maîtresse de l'entreprise qui met en œuvre ses compétences et son bon sens pour la réussite commune de l'équipe. J'attends des personnes de confiance, respectueuses des autres et ayant l'envie d'apporter leur pierre à l'édifice. J'accorde beaucoup d'importance à la bonne volonté.

Le BTS forme réellement à l'entreprise, en entreprise. Le fait pour un professionnel de pouvoir accueillir et suivre un étudiant au gré de ses stages permet de le faire progresser de manière continue et pérenne et de bénéficier aussi des connaissances qu'il acquiert tout au long de la formation.

J'ai eu le plaisir d'accueillir, au sein de la société COURRIN Jean et Fils que je dirige, plusieurs étudiants du BTS proposé par l'Institut Fénelon. J'ai eu ainsi l'occasion d'apprécier leur capacité d'intégration à l'équipe, leur motivation et leur adaptabilité. J'ai eu la chance également de parrainer une des promotions de cette formation. Ces expériences sont autant d'opportunités de partager notre quotidien de dirigeant de petite entreprise. Elles représentent aussi pour les salariés, les stagiaires et nous-mêmes dirigeants, une aventure humaine.



Une année ISM Fénelon...



Hackathon (Club des Entrepreneurs)



Intervention Parrain de Promotion



Forums & Salons étudiants



Repas de Noël



Coventry Graduation (In London)



Cours au soleil



Collecte Solidarité



Grasse Campus Games (Challenge sportif étudiants)



Journée d'intégration organisée par le BDE

DES PROJETS
DES RENDEZ-VOUS
DES EXPERIENCES
DES RENCONTRES
DES FETES
DES ATELIERS
DES EVENEMENTS
DES FORUMS

Le Campus ISM Fénelon

La vie étudiante sur le bassin grassois ne cesse de se développer grâce à la création du réseau d'enseignement supérieur, **GRASSE CAMPUS**, qui regroupe 21 partenaires académiques (soit 44 formations diplômantes) et recense ainsi plus de 800 étudiants sur le bassin grassois. Le réseau Grasse Campus offre notamment, une aide précieuse pour la recherche de logements, de travail, d'activités extra-scolaire, etc.



Situation géographique

L'institut Fénelon vous propose de commencer ou poursuivre vos études à Grasse sous le soleil de la Côte d'Azur (Alpes Maritimes) à moins d'une heure de Cannes et Nice (autoroute / train)

Vous étudierez dans un cadre exceptionnel, au milieu des vignes et des jardins de roses, dans un bâtiment historique de la ville, vue sur la mer.

A 5 min à pied du centre-ville, vous pourrez profiter pleinement des logements, points restauration et commerces de proximité.

Restauration

Tous les étudiants ont accès à **la restauration du lycée**, demi-pension ou cafeteria (7 avenue Yves Emmanuel Baudoin - 10 min. à pied)

Sur place, une salle équipée de réfrigérateurs, de micro-ondes et de tables est également à votre disposition.

Sport

Les sportifs seront heureux de se retrouver **tous les mardis soirs** avec l'AS Fénelon : l'Institut Fénelon, grâce à l'équipe d'enseignants d'EPS met ses installations sportives à la disposition des étudiants une fois par semaine (escalade, volley, badmington, basket...)

Culture

Le cœur de la ville renferme des trésors culturels :

- **Le centre historique** (labellisé Ville d'Art et d'Histoire),
- **La culture du parfum** (un savoir-faire inscrit au Patrimoine Mondial de l'UNESCO),
- **Les musées** (Musée International de la Parfumerie, Musée d'Arts et d'Histoire de Provence, Musée Fragonard...)
- **Les bibliothèques / médiathèques** (Médiathèque Charles Nègre, Villa St Hilaire,)
- **Le théâtre** (Théâtre de Grasse, scène conventionnée pour la danse et le nouveau cirque),
- **Le cinéma d'art et d'essai** (Cinéma Le Studio)

Transports

BUS lignes urbaines :
5 / 7 / Navette Centifolia

BUS lignes régionales :
500 / 600

TRAIN : Gare SNCF
à 15 min. à pied

Scolarité 2025-2026

FORMATIONS INITIALES

BTS Commerce International : 2496 €

BA Hons Global Business : 5800€

+ 990€ pour les étudiants qui souhaitent un double diplôme (titre RNCP «Responsable du pilotage Commercial»)

FORMATIONS EN ALTERNANCE

Les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Rémunération minimum d'un apprenti

	- de 18 ans	de 18 à 20 ans	de 21 à 25 ans	26 ans et +
1 ^{ère} année de cycle	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 ^e année de cycle	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	
3 ^e année de cycle	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	

Plus d'infos : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>

RESTAURATION (sur le site du lycée, 7 avenue Yves Emmanuel Baudoin)

- Plateau repas : 9€

NB : Les apprentis bénéficient d'une aide de 3€/repas prise en charge par l'OPCO de leur employeur.

FINANCEMENTS

Formations éligibles à la bourse CROUS

- BTS Commerce International
- BA Hons Global Business

Aide à la mobilité internationale

- PRAME (bourse régionale)
- ERASMUS+

Financement du permis de conduire

Les apprentis peuvent bénéficier d'une aide d'État de 500 € pour financer leur permis de conduire, catégorie B.

ACCUEIL D'APPRENTIS EN SITUATION DE HANDICAP

Les candidats en situation de handicap peuvent prendre contact avec le CFAR Don Bosco afin de bénéficier d'aménagements particuliers.

Contact : referent.handicap@donbosconice.eu

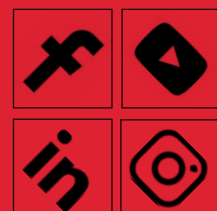


ISM Fénelon

Chef d'établissement : Lionel LEANDRI-VENDEUVRE
Directrice des Études : Alexandra PLAUT
Secrétariat : Carine CHARRIER

Accueil du Lundi au Vendredi de 9h00 à 17h00
04 93 36 00 22

secretariat.enseignement-superieur@institut-fenelon.org
CS65278 - 06131 Grasse Cedex (15 Bd Crouët)



ismfenelon.com