

ISM Fénelon
Institut Supérieur de Management



Le point
de départ
de votre
avenir

www.ism-fenelon.com

Le mot du Chef d'Établissement

Bienvenue à l'Institut Supérieur de Management Fénelon !

L'ISM Fénelon est un institut d'enseignement supérieur privé 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

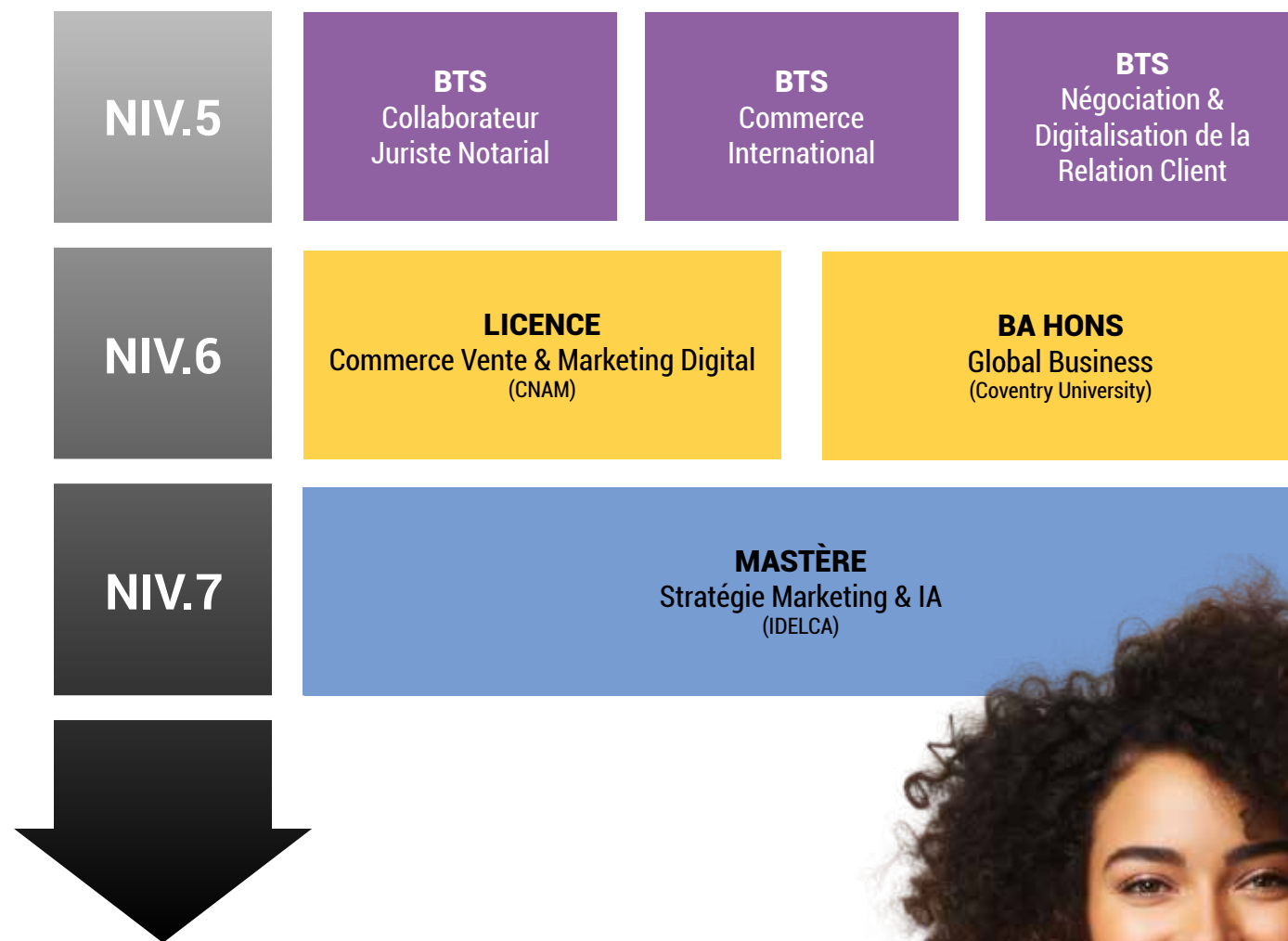
EN BAC+3 :
Maximisez vos chances
de réussite aux
admissions parallèles.

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

PRÉPARATION AUX CERTIFICATIONS

- TOEIC
- TAGE 2

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, Collaborateur notarial, Juriste en entreprise...

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 chasseur de tête pour une entreprise de solutions informatiques



Notre communauté
sur LinkedIn



Une expérience professionnelle

Faites de votre formation un tremplin vers l'emploi grâce à l'expérience en entreprise

L'ALTERNANCE : Le principal avantage des formations en alternance est de pouvoir se former concrètement sur le terrain avec des professionnels. Vous bénéficiez de l'association entre théorie, pratique et acquisition de compétences. Cela permet de déboucher plus rapidement sur un emploi ou d'être plus compétitif sur le marché du travail.

Nos partenaires professionnels s'impliquent également à vos côtés tout au long de votre formation :

Jury d'admission, job datings, conférences, business breakfast, témoignages...

Formations en alternance

- BTS CNJ
- BTS NDRC
- LICENCE CVMD
- BACHELOR RDCFI
- MASTÈRE MASC



Une expérience internationale

Prenez une dimension internationale et enrichissez votre parcours

ERASMUS + : Dans le cadre de leur formation, nos étudiants de BTS Commerce International doivent réaliser 14 à 16 semaines de stage dont 9 semaines minimum dans un pays étranger pour prétendre à la bourse ERASMUS. Ce stage à l'étranger offre l'opportunité de mettre en pratique les connaissances acquises lors de la formation mais aussi d'acquérir des compétences professionnelles, linguistiques et interculturelles nouvelles.

Notre engagement dans le programme Erasmus permet à chaque bénéficiaire de :

- Monter en compétence,
- Travailler sur son développement personnel,
- Développer son enrichissement culturel,
- Améliorer son niveau linguistique,
- Élargir ses réseaux personnel et professionnel,
- Ajouter une plus-value au diplôme
- Augmenter son employabilité.

Formations internationales

- BTS CI
- BA HONS GB
- MASTÈRE MASC



BTS Collaborateur Juriste Notarial



Prépare au Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'Etat et titre RNCP Niveau 5 N° de fiche 36685
FORMATION EN ALTERNANCE - DURÉE : 2 ANS

Le **BTS CJN** vise à former des collaborateurs aguerris au droit et au suivi de dossiers juridiques tels que le droit de la famille, l'immobilier et le droit des affaires, en combinant théorie et mise en pratique.

Le titulaire de ce BTS exerce principalement ses activités au sein d'un office notarial sous la supervision d'un ou plusieurs notaires.

Missions

Le titulaire d'un BTS CJN **contribue au traitement juridique et administratif des dossiers traités**, ce qui implique :

- l'accueil des clients et leur accompagnement,
- le suivi des dossiers depuis leur ouverture jusqu'à leur clôture et archivage ;
- le recours aux outils et espaces numériques professionnels.

Il contribue à la rédaction d'actes simples liés à la famille, à la personne, au patrimoine familial, à l'immobilier ou à l'entreprise.

Il participe à l'exécution des formalités : vérification après signature d'un acte, élaboration des documents générés par l'acte, calcul des droits hypothécaires ou d'enregistrement, dépôt des actes...

Il négocie des biens à vendre ou à louer.

Profil étudiant

- Avoir de l'appétence pour le droit et le conseil aux personnes
- Disposer de compétences d'analyse face à des situations complexes
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale (bon niveau de français : grammaire et orthographe)
- Savoir faire preuve d'empathie et d'une bonne capacité d'écoute
- Avoir une bonne connaissance des outils numériques
- Avoir de la rigueur
- Être capable de s'engager dans un travail collaboratif et de travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Conditions d'accès

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

- Général
- Technologique STMG

Inscription sur PARCOURSUP ou candidature en ligne sur : www.ism-fenelon.com

Admission sur dossier scolaire, test de communication écrite et entretien de motivation

Compétences

- accompagner un client selon les règles déontologiques,
- conduire un dossier en droit des personnes, de la famille et du patrimoine familial,
- conduire un dossier en droit des biens dans le domaine immobilier ou de l'entreprise.
- appréhender et réaliser un message écrit
- communiquer oralement
- communiquer en anglais tant à l'écrit qu'à l'oral
- analyser un dossier documentaire
- concevoir une réponse argumentée à une problématique donnée
- assurer une veille informationnelle
- analyser l'environnement d'un office notarial (économique, sociologique, managérial)

Poursuite d'études

- Licence professionnelle des métiers du notariat et de l'immobilier
- Licence générale de droit à la faculté, puis Diplôme des Métiers du Notariat

Métiers

- Notariat
- Cabinet d'avocat (spécialisé en droit de la famille, immobilier ou droit des affaires)
- Immobilier (agence immobilière, promoteur immobilier, gestion locative...)
- Services juridiques d'une entreprise
- Gestion de patrimoine
- Services sociaux

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

BLOC 1 : ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT SELON LES RÈGLES DÉONTOLOGIQUES

Explication au client du statut d'officier public et ministériel et de la mission de service public du notaire
Accueil et accompagnement du client en respectant les règles de déontologie
Gestion de dossiers dans le respect des règles de déontologie et de sécurité des données

BLOC 2 : CONDUITE D'UN DOSSIER EN DROIT DES PERSONNES, DE LA FAMILLE ET DU PATRIMOINE FAMILIAL

Pratique du droit de la filiation
Accompagnement de la vie juridique des couples : les unions
Accompagnement de la vie juridique des couples : la désunion
Organisation de la protection des personnes vulnérables
Conduite d'un dossier de libéralités
Règlement d'une succession
Pratique de l'indivision

BLOC 3 : CONDUITE D'UN DOSSIER EN DROIT DES BIENS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER OU DE L'ENTREPRISE

Pratique des opérations immobilières
Pratique des baux (d'habitation, professionnels ou ruraux)
Pratique des contrats préparatoires
Pratique de l'acte de vente
Négociation immobilière
Contribution aux opérations sur fonds de commerce
Pratique des actes notariés en présence d'une entreprise

ENSEIGNEMENT SUPPORT AUX MATIERES PROFESSIONNELLES

Éléments fondamentaux du droit
Environnement de l'activité notariale

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression
Communication écrite et orale en anglais

BTS Commerce International



Prépare au Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'Etat et titre RNCP Niveau 5 N° de fiche 35800
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.

Ce BTS permet une année de césure entre les 2 ans de formation.

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

Admission 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

Métiers

- 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 œuvre 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

14 à 16 semaines de stage dont 9 semaines à l'étranger



ISM Fénelon



BTS

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Prépare au Brevet de Technicien Supérieur, diplôme d'Etat et titre RNCP Niveau 5 N° de fiche 38368
FORMATION EN ALTERNANCE - DURÉE : 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 ou candidature en ligne sur : www.ism-fenelon.com

Admission 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

Métiers

- 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

Gestion - Mention Commerce, Vente & Marketing

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 moyen : 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

- Le candidat dispose déjà d'une L1 et L2 en Droit Economie Gestion, il peut intégrer automatiquement la formation.
- Le candidat dispose d'un BTS, d'un DUT dans le domaine du marketing ou de la vente BTS MUC, BTS MCO, BTS NDRC, BTS NRC, BTS GPME, BTS Banque Conseiller de clientèle, BTS CI, BTS TC, BTS Communication, DUT GEA, DUT TC, DUT Gestion administrative et commerciale, d'une formation Classe préparatoire aux Ecoles de Commerce ou d'un titre RNCP de niveau III en marketing ou en vente.
- Si les conditions de prérequis énoncées plus haut ne sont pas obtenues, l'élève devra passer par la VAE ou la VES

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
DRA106	Principaux contrats de l'entreprise	4
MSE101	Management des organisations	6
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	4
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	4
ESC123	Marketing digital et plan d'acquisition on-line	6
CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion : découverte	4
CSV002	Initiation à la gestion de la relation client (CRM)	6
ESC132	Stratégie de communication multicanal	6
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	6
ANG320	Anglais professionnel	3
TED001	Enjeux et transitions écologiques: comprendre et agir	3
ESC133	Application des études théoriques à la vie de l'entreprise	2
	Tutorat académique	
UAM10D	Expérience prof et rapport d'activité	9

BA Hons

International Business (formation en anglais)

Diplôme L3 (180 ECTS) délivré par **COVENTRY UNIVERSITY**

DURÉE : 1 AN

DURÉE DE LA
FORMATION
1 AN

Coventry University learn how successful businesses operate on a local and global level to prepare yourself for a wide range of careers in business management. Our innovative programmes have been developed specifically for students who want to gain a holistic understanding of management in an international environment and 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 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, 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

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 3 jours par semaine
- La réputation et le sérieux de notre établissement au cœur de la Côte d'Azur. L'Institut Fénélon propose, entre autre, un accompagnement pédagogique supplémentaire avec un soutien linguistique tout au long de l'année.

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 and skills necessary to manage people, physical and financial resources.
- Evaluate and provide data in order to make informed business management decisions.
- Be equipped with investigative and analytical skills in order to examine the impact of risk on global companies.
- Develop the 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 to identify areas of good practice and use creative solutions.

TOP UP PROGRAMME

SEMESTER 1

- International Business Strategy
- International Marketing Strategy
- Skills for Business and Development

SEMESTER 2

- Managing a Global Workforce
- International Investment Analysis
- Individual Final Project

Fénélon offers additional educational support:

English Language and Coursework Support



ISM Fénélon



**ISM
Fénélon**

RenaSup

in collaboration with



Mastère

Manager de la stratégie marketing et IA



« MANAGER DE LA STRATÉGIE DIGITALE MARKETING ET COMMERCIALE » TITRE DÉLIVRÉ PAR IDELCA BUSINESS SCHOOL ENREGISTRÉ AU RNCP (RNCP41475) AU NIV 7 PAR DÉCISION DU 27/10/2025, CODE NSF 312, 320

FORMATION EN ALTERNANCE - DURÉE : 2 ANS - 1110h en formation

La formation Manager de la stratégie digitale marketing et commerciale est une certification professionnalisante qui permet aux étudiants d'acquérir des compétences stratégiques en marketing, communication omnicanale, digital et management, en intégrant les enjeux actuels liés à l'intelligence artificielle et à la transformation des métiers.

Dans un environnement en constante évolution, le manager conçoit et pilote des stratégies marketing et commerciales innovantes afin d'améliorer la performance et l'expérience client. Il joue un rôle clé dans la transformation digitale des organisations.

Cette formation constitue un véritable tremplin vers des fonctions à responsabilité dans les métiers du marketing et du digital.

La formation est réalisée en alternance afin de favoriser l'acquisition d'une solide expérience professionnelle.

Profil étudiant

- Avoir un intérêt pour le marketing, la communication et le digital
- Être curieux des innovations et des nouvelles technologies
- Disposer d'un esprit d'analyse et de synthèse
- Avoir de bonnes compétences rédactionnelles et relationnelles
- Être organisé et autonome
- Avoir le sens du travail en équipe
- Être créatif et force de proposition
- Avoir une appétence pour la gestion de projet

Conditions d'accès

- Être titulaire d'un diplôme BAC+3, d'un titre RNCP de niveau 6 ou de 180 crédits ECTS (marketing, communication, commerce, gestion ou digital)
- À défaut, justifier d'une expérience professionnelle significative dans le domaine
- Accessible par la voie de la VAE et par blocs de compétences.

Recrutement sur :

- Étude du dossier
- Entretien individuel de motivation

IDECA
Business school

Missions

Le Manager de la stratégie digitale marketing et commerciale pilote la stratégie globale de développement d'une organisation. Il conçoit et déploie des actions marketing et commerciales performantes en s'appuyant sur la data et les outils digitaux.

- Élaborer la stratégie marketing multicanale
- Concevoir et piloter des plans d'actions commerciales on-line et off-line
- Déployer et suivre des projets digitaux
- Analyser les performances et optimiser les actions
- Manager des équipes et coordonner des projets
- Mettre en place une veille stratégique et technologique

Métiers

À l'issue de cette formation, les étudiants pourront occuper des postes stratégiques dans le marketing et le digital, capables de piloter la transformation digitale des entreprises et d'accompagner leur développement commercial.

Parmi les métiers accessibles :

- Directeur marketing
- Directeur e-commerce
- Responsable stratégie digitale
- Social media manager
- Responsable marketing digital
- Responsable développement commercial
- Ingénieur commercial

PROGRAMME

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : Conception de la stratégie marketing multicanale éthique et responsable approvisionnement

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : Déploiement des plans d'action commerciale on-line et off-line

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : Pilotage du projet digital

BLOC DE COMPÉTENCES 4 : Management stratégique et entrepreneuriat

BLOC DE COMPÉTENCES 5 : Management opérationnel d'un service



La force d'un réseau

Intégrer l'Institut Fénélon, c'est intégrer une école ancrée et reconnue dans sa région, qui a su tisser des liens et établir 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 Fénélon 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 Mairaines et 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.



Sandie PASTOR

Gérante
ATELIER SAUZE
Marraine 2022

Une marraine : un atout pour les étudiants !

Pour vous permettre de découvrir le monde des PME et leur fonctionnement

Je suis ravie de collaborer avec l'ISM afin d'entretenir des échanges réguliers et enrichissants, autant pour les étudiants que pour nous, chefs d'entreprise.

Pour partager avec vous notre expérience et vous guider dans votre parcours.

Par des conseils pratiques mais aussi des anecdotes personnelles qui pourront vous motiver à surmonter les défis que vous rencontrerez.

Pour développer votre premier réseau professionnel.

Avoir un solide réseau peut ouvrir de nombreuses portes et créer des opportunités inattendues.

En tissant des liens forts entre l'ISM Fénélon et les entreprises, les parrains et mairaines sont de vrais partenaires de votre réussite !



Yann DUBBIOSI

Responsable de la supply chain
des ingrédients synthétiques
DSM-FIRMENICH GRASSE
Parrain 2020

L'Institut Fénélon m'a permis d'acquérir les bases nécessaires après mon baccalauréat dans des domaines variés tels que la gestion, l'économie, le droit ou encore la comptabilité.

L'esprit familial et l'exigence dans l'accompagnement des études m'ont été d'une grande aide pour la poursuite de mon parcours. J'ai ensuite été fier de devenir parrain des promotions en 2021 et de continuer à intervenir auprès des étudiants pour leur donner des conseils et les aider dans leur recherche de stage.

Je suis fier d'avoir toujours gardé un lien avec les équipes enseignantes et c'est toujours un plaisir pour moi de répondre présent aux sollicitations des étudiants pour les aider, comme j'ai moi-même été aidé.



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

Une salle de restauration avec distributeur de plats cuisinés est à votre disposition. Elle est également équipée de réfrigérateurs, de micro-ondes, de tables et de vaisselle.

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 bibliothèque / médiathèque** (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 2026-2027

FORMATIONS INITIALES

BTS Commerce International : 2571€
BA Hons Global Business : 5800€

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	

Rémunération d'un apprenti en BTS CJN <i>(selon la convention collective des notaires de Paris)</i>		
de 16 à 20 ans	de 21 à 25 ans	26 ans et +
65% du SMIC	75% du SMIC	100% du SMIC

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

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.

RESTAURATION

Tarifs distributeur : plats à réchauffer de 3.50€ à 5€ / snacking et desserts 1.50€ en moyenne

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

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



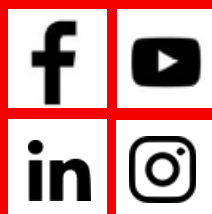
ISM Fénelon



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

accueil@ism-fenelon.com
CS65278 - 06131 Grasse Cedex (15 Bd Crouët)



ism-fenelon.com