

ALEMA

BUSINESS SCHOOL

NOS PROGRAMMES

BTS et Bachelor

ADMISSIONS 2024-2025



“

Votre avenir
commence ici.

”

SOMMAIRE

- 04 Présentation de l'école
- 06 BTS Management Commercial Opérationnel
- 07 BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- 08 BTS Gestion de la PME
- 09 BTS Communication
- 10 Bachelor Gestion des Ressources Humaines
- 12 Bachelor Marketing et Commerce

MISSIONS & VALEURS

Faire vivre à l'ensemble de nos étudiants une expérience extraordinaire, où bienveillance, partage et progrès sont les piliers de chaque jour.

Dans cet esprit, nous avons créé un environnement où étudiants, enseignants et dirigeants partagent un engagement commun : la réussite.

Conçus avec expertise et passion, les programmes d'excellence de Alema vous permettront d'acquérir des savoirs et de développer des compétences solides afin de devenir les leaders de demain.

Notre expérience nous a permis de tisser des liens solides avec de nombreuses entreprises partenaires, ce qui facilite l'intégration de nos étudiants dans des programmes d'alternance valorisants et enrichissants.

Chez Alema, nous sommes unis par une passion commune et la croyance que le bonheur dans l'apprentissage est fondamental pour réussir.

Tarik Benahmed
Directeur de Alema Business School

VISION

ALEMA vise à former des leaders compétents et responsables pour un monde en constante évolution. Notre vision repose sur l'innovation, la collaboration et l'éthique, offrant une expérience d'apprentissage unique et marquante qui prépare nos étudiants à exceller et à impacter positivement leur environnement.

NOTRE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Notre équipe pédagogique incarne la fusion parfaite entre passion et expertise. Celle-ci est composée d'enseignants passionnés, d'entrepreneurs et de professionnels occupant des postes de haute responsabilité dans de grands groupes.

Cette association unique enrichit l'expérience de nos étudiants en leur offrant un apprentissage authentique, ancré dans la réalité du monde professionnel. Guidés par des leaders, nos étudiants sont préparés à exceller dans leur domaine d'étude et à relever les défis de demain.

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :

**ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**



PROGRAMME ALEMADVANCE

Avec notre programme innovant ALEMAdvance, nous accompagnons et soutenons les étudiants dans leur recherche d'alternance ou de stage, en mettant l'accent sur trois domaines clés.

IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS

Nous aidons les étudiants à explorer divers secteurs d'activité et à identifier les opportunités d'alternance qui correspondent le mieux à leurs compétences et aspirations professionnelles.

PRÉPARATION & COACHING

Le programme propose régulièrement des ateliers de coaching, de maîtrise des soft skills, de création du CV et de la lettre de motivation, ainsi que des séances d'entraînement aux entretiens d'embauche.

RÉSEAU & PARTENARIATS

ALEMAdvance offre un accès privilégié à un réseau d'entreprises partenaires, facilitant ainsi la mise en relation des étudiants avec des employeurs potentiels.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

1.

CANDIDATURE

En ligne via notre formulaire de pré-inscription sur www.alema-bs.fr ou sur **Parcoursup** dans le cadre d'un Bac+2.

2.

CONTACT

Un conseiller d'admission prendra contact avec vous pour vous accompagner pour la suite du processus.

3.

ENTRETIEN

Un conseiller pédagogique échangera avec vous sur la pertinence de votre choix d'orientation lors d'un entretien.



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

DURÉE : 2 ANS
ALTERNANCE OU FORMATION INITIALE
TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (BAC +2)

PRÉ-REQUIS : FORMATION OUVERTE
AUX CANDIDATS TITULAIRES
DU BACCALAURÉAT

Aperçu

Le BTS MCO vise à former des professionnels capables de piloter et de développer les activités commerciales d'une entreprise.

La formation couvre un large éventail de matières, allant de la gestion de la relation client à l'animation et la dynamisation d'une équipe commerciale.

Les étudiants acquièrent des compétences clés telles que l'analyse des performances commerciales, la mise en place de stratégies marketing, la gestion des ressources humaines et la communication.

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre et maîtriser les concepts et techniques fondamentaux du management commercial et opérationnel.
- Savoir analyser et résoudre des problèmes liés à la gestion d'une unité commerciale, en tenant compte des enjeux économiques, sociaux et juridiques.
- Être capable de travailler en équipe et de manager des collaborateurs pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

Opportunités de carrière

Après l'obtention du BTS MCO, les diplômés peuvent intégrer rapidement le marché du travail en occupant des postes tels que :

- Responsable d'une unité commerciale
- Chef des ventes
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable marketing

Certains étudiants choisissent également de poursuivre leurs études en intégrant des licences professionnelles, des écoles de commerce ou des formations spécialisées dans le commerce, la gestion ou le marketing.

2j COURS
3j ENTREPRISE
OU 14 SEMAINES
DE STAGE

3 BTS BLANCS
POUR
SE PRÉPARER

PROGRAMME & ÉPREUVES

MATIÈRES	HEURES	COEFFICIENT	ÉPREUVES
Culture générale et expression	120	3	4h écrit
Langue vivante 1 : Anglais commercial	140	3	2h écrit + 20min oral
Culture Économique, Juridique et Managériale	180	3	4h écrit
Gestion Opérationnelle	150	3	3h écrit
Relation Client - Animation de l'offre	500	6	30min + 30min oraux
Management de l'Équipe Commerciale	150	3	2h30 écrit

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

DURÉE : 2 ANS
ALTERNANCE OU FORMATION INITIALE
TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (BAC +2)

PRÉ-REQUIS : FORMATION OUVERTE
AUX CANDIDATS TITULAIRES
DU BACCALAURÉAT

Aperçu

Le BTS NDRC vise à former des professionnels capables de développer et gérer les relations commerciales d'une entreprise dans un environnement digital.

La formation couvre un large éventail de matières, allant de la négociation et de la relation client à la digitalisation et la gestion d'une équipe commerciale.

Les étudiants acquièrent des compétences clés telles que l'analyse des performances commerciales, la mise en place de stratégies digitales, la gestion des ressources humaines et la communication.

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre et maîtriser les concepts et techniques fondamentaux de la négociation et de la digitalisation de la relation client.
- Savoir analyser et résoudre des problèmes liés à la gestion d'une équipe commerciale, en tenant compte des enjeux économiques, sociaux et juridiques.
- Être capable de travailler en équipe et de manager des collaborateurs pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

Opportunités de carrière

Après l'obtention du BTS NDRC, les diplômés peuvent intégrer rapidement le marché du travail en occupant des postes tels que :

- Responsable de la relation client
- Négociateur technico-commercial
- Business Developer
- Chargé de clientèle
- Responsable e-commerce

Certains étudiants choisissent également de poursuivre leurs études en intégrant des licences professionnelles, des écoles de commerce ou des formations spécialisées dans le commerce, la gestion ou le marketing digital.

2j COURS
3j ENTREPRISE
OU 14 SEMAINES
DE STAGE

3 BTS BLANCS
POUR
SE PRÉPARER

PROGRAMME & ÉPREUVES

MATIÈRES	HEURES	COEFFICIENT	ÉPREUVES
Culture générale et expression	120	3	4h écrit
Langue vivante 1 : Anglais commercial	140	3	30min + 30min oraux
Culture Économique, Juridique et Managériale	200	3	4h écrit
Relation Client à Distance et Digitalisation	260	4	3h écrit + 40min pratique
Relation Client et Négociation-Vente	330	5	40min + 1h oraux
Relation Client et Animation de Réseaux	200	3	40min oral

BTS GESTION DE LA PME

DURÉE : 2 ANS
ALTERNANCE OU FORMATION INITIALE
TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (BAC +2)

PRÉ-REQUIS : FORMATION OUVERTE
AUX CANDIDATS TITULAIRES
DU BACCALAURÉAT

Aperçu

Le BTS GPME vise à former des professionnels capables de gérer et développer les activités d'une petite ou moyenne entreprise.

La formation couvre un large éventail de matières, allant de la gestion administrative et financière à la gestion des ressources humaines et la communication.

Les étudiants acquièrent des compétences clés telles que l'analyse des performances de l'entreprise, la prise de décision stratégique, la gestion des ressources humaines et la communication interne et externe.

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre et maîtriser les concepts et techniques fondamentaux de la gestion et du management des petites et moyennes entreprises.
- Savoir analyser et résoudre des problèmes liés à la gestion d'une PME, en tenant compte des enjeux économiques, sociaux et juridiques.
- Être capable de travailler en équipe et de manager des collaborateurs pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

Opportunités de carrière

Après l'obtention du BTS GPME, les diplômés peuvent intégrer rapidement le marché du travail en occupant des postes tels que :

- Assistant de gestion PME-PMI
- Assistant de direction
- Chef de projet
- Assistant de manager
- Secrétaire de direction

Certains étudiants choisissent également de poursuivre leurs études en intégrant des licences professionnelles, des écoles de commerce ou des formations spécialisées dans la gestion, le management ou la finance.

2j COURS
3j ENTREPRISE
OU 14 SEMAINES
DE STAGE

3 BTS BLANCS
POUR
SE PRÉPARER

PROGRAMME & ÉPREUVES

MATIÈRES	HEURES	COEFFICIENT	ÉPREUVES
Culture générale et expression	160	4	4h écrit
Langue vivante 1 : Anglais commercial	150	3	2h écrit + 20min + 20min oraux
Culture Économique, Juridique et Managériale	235	6	4h écrit
Gestion de la Relation Client et Fournisseur	210	6	1h oral
Gestion des Ressources Humaines	120	4	2h30 écrit
Gestion des Risques	120	4	30min oral
Fonctionnement et Développement de la PME	210	6	4h30 écrit

BTS COMMUNICATION

DURÉE : 2 ANS
ALTERNANCE OU FORMATION INITIALE
TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (BAC +2)

PRÉ-REQUIS : FORMATION OUVERTE
AUX CANDIDATS TITULAIRES
DU BACCALAURÉAT

Aperçu

Le BTS Communication vise à former des spécialistes en communication et marketing pour les PME.

Cette formation couvre la stratégie de communication, la gestion de contenu, les relations publiques, et le marketing digital.

Les étudiants apprendront à analyser et développer la communication d'une entreprise, à prendre des décisions stratégiques en matière de communication, et à gérer les relations internes et externes, en se focalisant sur les besoins spécifiques des petites et moyennes entreprises.

Objectifs d'apprentissage

- Comprendre et maîtriser les concepts et techniques fondamentaux de la communication et du marketing pour les entreprises.
- Savoir analyser et résoudre des problèmes de communication, en tenant compte des enjeux économiques, sociaux et des tendances du marché.
- Être capable de collaborer en équipe et de gérer des initiatives de communication pour atteindre les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Opportunités de carrière

Après l'obtention du BTS Communication, les diplômés peuvent intégrer rapidement le marché du travail en occupant des postes tels que :

- Chargé de communication
- Responsable marketing
- Community manager
- Chef de projet communication
- Assistant en communication

Certains étudiants peuvent aussi continuer leurs études en licences professionnelles, écoles de commerce, ou formations spécialisées en communication, marketing numérique, ou relations publiques.

2j COURS
3j ENTREPRISE
OU 14 SEMAINES
DE STAGE

3 BTS BLANCS
POUR
SE PRÉPARER

PROGRAMME & ÉPREUVES

MATIÈRES	HEURES	COEFFICIENT	ÉPREUVES
Culture de la communication	225	3	4h écrit
Langue vivante 1 : Anglais commercial	185	3	2h écrit + 20min oral
Culture Économique, Juridique et Managériale	235	3	4h écrit
Stratégie de Communication	225	5	4h écrit
Solutions de Communication	205	4	40min oral
Solutions Média et Digitales Innovantes	175	3	3h écrit

BACHELOR GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

DURÉE : 1 AN
ALTERNANCE OU FORMATION INITIALE
TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (BAC +3)

PRÉ-REQUIS : FORMATION OUVERTE
AUX CANDIDATS TITULAIRES D'UN BTS
OU D'UN NIVEAU 5 VALIDÉ

Aperçu

Le titulaire du Bachelor en Gestion des Ressources Humaines est un expert capable de gérer de manière indépendante les diverses tâches RH au sein d'une organisation, qu'elle soit privée ou publique.

Il joue un rôle clé dans l'harmonisation et l'adaptation des ressources humaines aux impératifs économiques cruciaux de l'entreprise.

Responsable de l'ambiance sociale au sein de l'entreprise, il guide l'évolution professionnelle des collaborateurs et s'assure de la mise en œuvre des lois sociales.

Objectifs d'apprentissage

- Administration et suivi des ressources humaines : Gestion complète des aspects administratifs (paie, administration du personnel, etc.), ainsi que des volets sociaux et légaux.
- Gestion de la paie : Préparation des fiches de paie en rassemblant les données variables et en vérifiant la conformité du processus de paie.
- Contribution à la politique de prévention des risques : Collaboration active à l'amélioration des pratiques de l'entreprise en matière de santé et de sécurité au travail pour accroître la performance.
- Support au processus de recrutement : Aide active dans le processus de sélection et d'évaluation des candidats pour l'embauche de nouveaux collaborateurs.
- Projet GPEC : Participation à un projet de gestion prévisionnelle des emplois et des compétences, impliquant la création d'un plan d'action RH pour combler les lacunes en compétences.

Opportunités de carrière

Les titulaires du Bachelor en Gestion des Ressources Humaines ont la possibilité d'occuper une variété de rôles au sein du domaine des ressources humaines, incluant des postes tels que :

- Responsable de projet RH
- Conseiller en mission RH
- Responsable de gestion RH
- Chargé de clientèle
- Gestionnaire de paie et rémunérations

Ils peuvent également devenir chef de projet en formation, responsable recrutement, ou encore chargé de mission en diversité, handicap, mobilité, santé et sécurité.

Certains étudiants choisissent également de poursuivre leurs études en intégrant des licences professionnelles, des écoles de commerce ou des formations spécialisées dans le commerce, la gestion ou le marketing.

Entreprise d'accueil

L'alternant ou stagiaire en Bachelor Gestion des Ressources Humaines trouve principalement sa place au sein des administrations, ainsi que dans les grandes et moyennes entreprises du secteur privé, indépendamment du domaine d'activité (industriel, de service, etc.).

Il est également en mesure d'apporter son expertise dans des cabinets de conseil spécialisés en ressources humaines.

De plus, il a l'opportunité de développer sa carrière au sein d'organisations disposant d'un service social, ou en tant que consultant en ressources humaines.

Programme de formation

- **Management et communication sociale**

Établir les bases du management et de la communication dans le domaine des RH.

- **Fonction RH, RSE et audit social RH**

Introduction aux rôles et responsabilités en RH, incluant la responsabilité sociale des entreprises et l'audit social.

- **Gestion Administrative du Personnel**

Comprendre les fondamentaux de la gestion administrative du personnel.

- **Contrat de travail**

Approfondissement des connaissances sur les différentes formes de contrats de travail.

- **La formation professionnelle**

Comprendre comment développer et gérer les programmes de formation.

- **Evaluation des salariés**

Méthodes et outils pour l'évaluation des performances des salariés.

- **Gestion des Emplois et des Parcours Professionnels**

Gestion des carrières et des parcours professionnels des employés.

- **Mobilité professionnelle**

Gestion et stratégies de mobilité.

- **Le temps, les conditions de travail, la QVT et les cas de congés**

Focus sur la qualité de vie et la gestion du temps.

- **Recrutement**

Techniques et stratégies de recrutement.

- **Gestion de projet**

Compétences et méthodologies de gestion de projet appliquées au domaine des RH.

- **Les indicateurs sociaux**

Mesure et analyse des indicateurs clés dans la gestion des ressources humaines.

- **La stratégie, le mix et l'audit de rémunération**

Stratégies de rémunération et audit pour une gestion efficace des salaires.

- **Gestion sociale**

Aspects plus larges et stratégiques de la gestion des ressources humaines dans une perspective sociale.

+ Anglais professionnel spécialisé RH

Les + du Bachelor GRH chez Alema

1. Nombreux partenariats offrant des opportunités d'alternance ou de stages

2. Préparation et passage de la certification TOEIC

3. Ateliers de maîtrise des Soft Skills
Communication, gestion du stress, leadership et négociation.
Des compétences clés pour exceller dans le monde professionnel.

4. HR International Week
Découvrez les Ressources Humaines sous un angle mondial avec notre semaine internationale, une immersion dans les pratiques globales à travers des conférences et divers ateliers avec des professionnels internationaux.

5. Accès à des ressources numériques exclusives

6. Rencontres avec des leaders RH

Séminaires exclusifs animés par des experts en RH, une occasion en or pour s'immerger dans les dernières tendances et meilleures pratiques du secteur.

7. Challenge annuel d'innovation RH

Exprimez votre créativité et votre ingéniosité dans notre concours d'innovation RH annuel et présentez vos idées devant des professionnels.

ÉPREUVES OFFICIELLES

DÉTAILS DES ÉPREUVES

Étude de cas : Mise en situation professionnelle

Dossier de pratiques professionnelles

Dossier de pratiques professionnelles

COEFFICIENT

1

1

1

DURÉE ET FORME

6h écrit

1h oral

Écrit à réaliser pendant le stage ou l'alternance

BACHELOR MARKETING ET COMMERCE

DURÉE : 1 AN
ALTERNANCE OU FORMATION INITIALE
TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (BAC +3)

PRÉ-REQUIS : FORMATION OUVERTE
AUX CANDIDATS TITULAIRES D'UN BTS
OU D'UN NIVEAU 5 VALIDÉ

Aperçu

Le programme Bachelor en Marketing et Commerce est conçu pour offrir une formation complète et pratique dans le domaine du développement commercial et marketing, avec une reconnaissance officielle au niveau 6 (Bac+3) attribuée par l'État, valorisant 60 crédits ECTS.

Orienté vers une pédagogie intégrant à la fois les apports théoriques et pratiques, ce programme vise à préparer les étudiants à des carrières dans divers secteurs en les dotant de compétences clés en stratégie commerciale, marketing omnicanal, et gestion financière et juridique.

L'accent est mis sur l'encadrement d'équipes et l'animation de l'activité commerciale, avec une perspective spécifique sur le marché européen.

Objectifs d'apprentissage

- Développer une expertise en stratégies marketing et commerce spécifiques au marché européen.
- Maîtriser les outils et techniques de marketing digital pour optimiser la visibilité et la performance commerciale.
- Comprendre le fonctionnement du commerce international pour mieux naviguer dans le contexte européen.
- Acquérir des compétences en gestion de projet et en leadership pour mener à bien des initiatives commerciales.
- Renforcer la capacité d'analyse et de prise de décision stratégique dans un environnement commercial dynamique.
- Cultiver une approche éthique et responsable du marketing et du commerce.

Opportunités de carrière

Le Bachelor en Marketing et Commerce ouvre la voie à une multitude de carrières dynamiques dans le secteur du marketing et du commerce.

Les diplômés peuvent aspirer à des rôles clés tels que chargé de marketing international, responsable e-commerce, chef de produit, analyste de données marketing, consultant en stratégie commerciale, ou directeur commercial.

Ces postes reflètent la diversité des opportunités disponibles, permettant aux étudiants de s'engager dans des trajectoires professionnelles qui correspondent à leurs passions et à leurs compétences, dans un large éventail d'industries et de contextes géographiques.

Entreprise d'accueil

Ce bachelor privilégie une immersion professionnelle directe grâce à l'alternance ou des stages significatifs.

Les étudiants intègrent des entreprises leaders ou innovantes dans le secteur du marketing et du commerce, en France et potentiellement à l'échelle européenne.

Cela leur permet de mettre en pratique les compétences acquises en cours dans des contextes réels, d'affiner leur projet professionnel, et de développer un réseau professionnel.

L'objectif est de fournir une expérience concrète, enrichissante et alignée sur les exigences actuelles du marché du travail.

Programme de formation

- **Marketing stratégique et opérationnel**

Analyse de la position d'une entreprise sur son marché, définition d'une stratégie et plan d'action commercial.

- **Communication stratégique et opérationnelle**

Réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média, recommandation de façon opérationnelle et évaluation.

- **Commerce européen**

Savoir repérer l'influence des politiques européennes sur son action professionnelle.

- **Management et recrutement de l'équipe de vente**

Organisation, recrutement et gestion d'une équipe commerciale.

- **Marketing digital**

Utilisation des outils du webmarketing et création d'un site internet.

- **RSE**

Intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**

Intégration de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

- **Techniques et simulation de vente**

Acquisition de techniques commerciales pour les différentes étapes de vente.

- **Management et Communication**

Être capable d'utiliser différentes techniques de management et d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif.

- **Gestion financière et culture entrepreneuriale**

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

- **Conduite de projet**

Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en prenant en compte les enjeux sociaux et environnementaux du projet.

+ **Anglais professionnel spécialisé Marketing et Commerce**

Les + du Bachelor Marketing et Commerce chez Alema

1. Nombreux partenariats offrant des opportunités d'alternance ou de stages

2. Préparation et passage de la certification TOEIC

3. Ateliers de maîtrise des Soft Skills
Communication, gestion du stress, leadership et négociation.
Des compétences clés pour exceller dans le monde professionnel.

4. Challenge annuel d'innovation Marketing

Libérez votre créativité dans notre concours annuel d'innovation, une opportunité de présenter vos campagnes révolutionnaires devant des experts et de remporter des expériences professionnelles valorisantes.

5. Accès à des ressources numériques exclusives

6. Rencontres avec des pionniers du marketing

Séminaires uniques avec des figures emblématiques du marketing, une chance inestimable d'absorber les tendances actuelles et les stratégies gagnantes.

7. Marketing International Week

Explorez le marketing à l'échelle mondiale avec notre semaine internationale, plongeant dans les tendances globales via des conférences et ateliers animés par des experts internationaux.

ÉPREUVES OFFICIELLES

DÉTAILS DES ÉPREUVES

Techniques professionnelles

Conduite de projet professionnel

Gestion de l'information et de la relation client

LV1 Anglais

COEFFICIENT

8

6

3

2

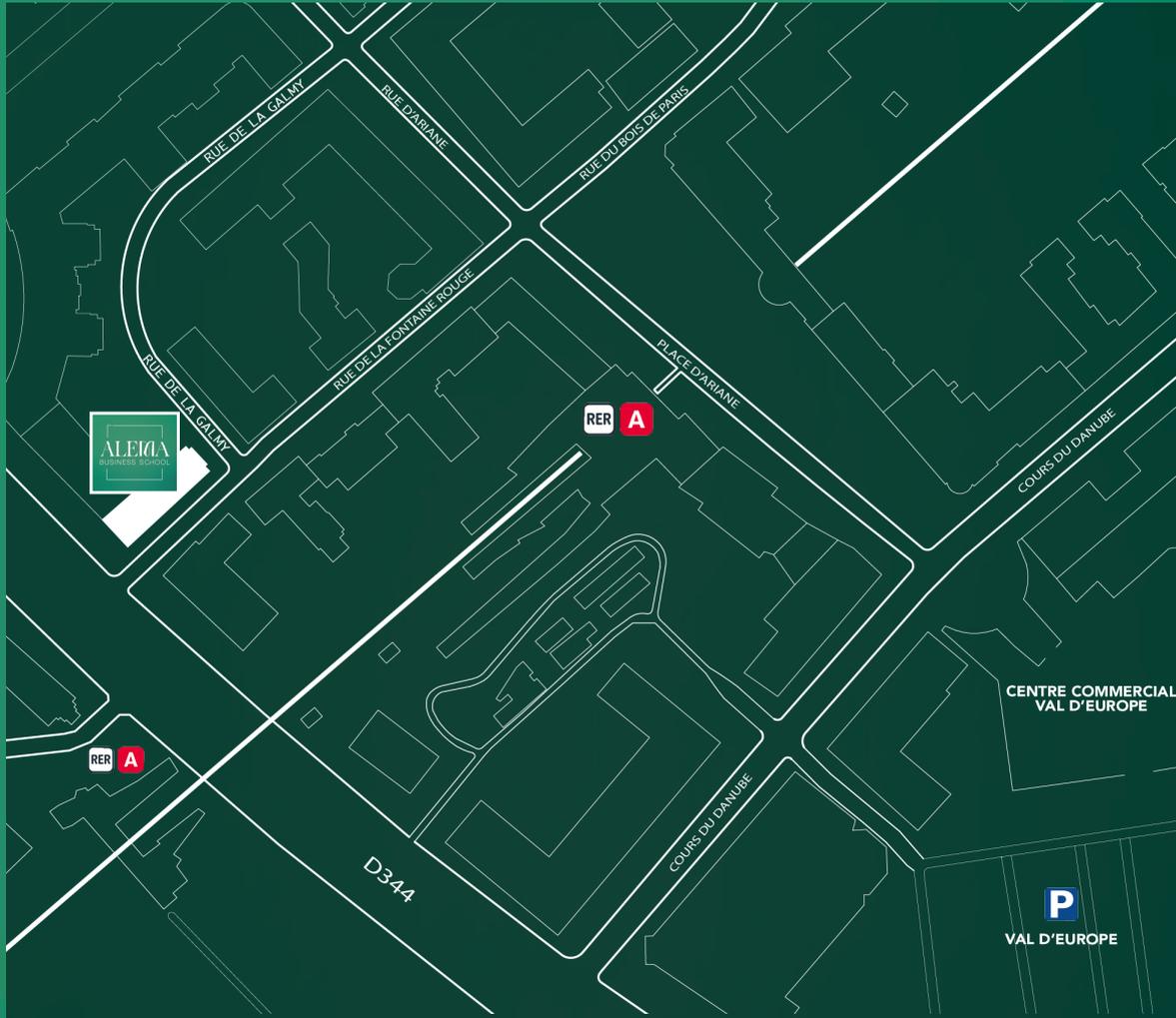
DURÉE ET FORME

Ecrits/CCF

3 Oraux

Ecrits/CCF

Ecrits/CCF/oraux



ALEMA
BUSINESS SCHOOL



www.alema-bs.fr

09.80.80.77.03
contact@alema-bs.fr
7 rue de la Fontaine Rouge
77700 CHESSY