

ISME

NANTES - LA ROCHELLE



ÉCOLE DE COMMERCE ET MANAGEMENT

BTS • BACHELORS • MASTÈRES



www.isme.fr

Sommaire

- P.02 Sommaire
- P.03 Édito

- P.04 Présentation de l'ISME
- P.07 Les forces de l'ISME
- P.08 Nos campus

- P.12 Nos parcours de formation
- P.14 Nos pôles de formation
- P.22 Les + du BTS

- P.24 L'accompagnement
- P.26 Notre réseau d'entreprises
- P.28 Le groupe SDV Éducation

- P.30 Vie étudiante

- P.31 Processus de candidature

Édito

Depuis 10 ans, l'ISME a pour raison d'être l'insertion professionnelle de ses étudiants. Cette réussite collective repose sur **3 piliers** : le premier pilier est la qualité des intervenants, tous en lien avec le monde professionnel ; le second pilier est l'accompagnement personnalisé des apprentis par un dispositif de coaching, tout au long de la scolarité ; le troisième pilier est notre forte implantation locale. Aujourd'hui, **97 % de nos étudiants sont en alternance**, au sein d'entreprises de Loire-Atlantique. Ils participent donc pleinement au développement des compétences de notre territoire et à son attractivité économique.

L'ouverture d'une **deuxième école à La Rochelle** est pour nous l'occasion de transmettre nos valeurs et notre savoir-faire à une nouvelle équipe ! Nous partageons déjà la même énergie et la même ambition, au service de l'employabilité des jeunes. Ce sera aussi pour nos étudiants la possibilité d'être plus mobiles au sein de nos territoires, de nos écoles.



Sylvie Lesouëf
Directrice de l'ISME Nantes

Nous partageons la même énergie et la même ambition, au service de l'employabilité des jeunes.

L'année 2021 marque une étape : une décennie certes, mais aussi une envie de rayonner et de développer le maillage territorial du **groupe SDV Éducation** auquel l'ISME appartient. Bonne qualité de vie, attractivité, dynamisme économique, La Rochelle est apparue comme la candidate idéale. Son esprit d'entreprendre se veut en phase avec l'approche défendue par l'école : exploiter le potentiel de chacun pour **révéler des talents**, des aptitudes, des compétences.

Les apprenants se doivent d'être **acteurs** de leur formation et éveiller leur personnalité. La compréhension, la valorisation des tâches, le dialogue, l'échange comme le libre arbitre sont des valeurs fondamentales qui demeurent le socle de développement personnel de tous.

L'ISME en est convaincu : il est en mesure de former une jeunesse en parfaite adéquation avec les besoins du bassin économique rochelais.



Harald Delacour
Directeur de l'ISME La Rochelle

Présentation de l'ISME



950
étudiants



14
formations

Nos parcours diplômants niveaux BTS, Bachelors et Mastères sont proposés en alternance sur le modèle du contrat d'apprentissage et de professionnalisation ou en initial.

97%
d'alternance

+150
formateurs

10 années
d'expérience

L'expérience de l'ISME dans le secteur de l'enseignement supérieur lui permet aujourd'hui d'être reconnue comme une école emblématique du territoire nantais dans les domaines du commerce et du management.



88%
de réussite
aux BTS
en 2021

95%
de réussite
aux Bachelors
en 2021

2 territoires
d'implantation

Deux campus : à Nantes et à La Rochelle

Un rayonnement
dans le Grand Ouest



700
entreprises
partenaires



Certification
Qualiopi 



Les forces de l'ISME

01

UNE ÉCOLE DE COMMERCE À TAILLE HUMAINE

02

DES DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ÉTAT

03

UNE EXPERTISE DE L'ALTERNANCE DEPUIS 10 ANS

04

UNE AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

05

UNE PÉDAGOGIE FONDÉE SUR LA PRATIQUE ET LA PROFESSIONNALISATION

06

UN SUIVI ET UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉS

07

DES COACHS DÉDIÉS AU SUIVI DE L'ALTERNANT

08

DES FORMATEURS ISSUS DU MONDE PROFESSIONNEL

09

UNE ÉCOLE À L'ÉCOUTE DES BESOINS DES ENTREPRISES

10

DES TRAVAUX PRATIQUES POUR APPROFONDIR LES CONNAISSANCES THÉORIQUES (BUSINESS GAME, WORKSHOP...)

Campus de Nantes



En quelques chiffres



800
étudiants



130
formateurs



2500
alumni



2
campus
situés à 5 minutes
l'un de l'autre

Accessible aux personnes en situation de handicap

Basée sur l'individualisation d'un parcours de formation, la mission handicap de l'ISME a pour objectif de proposer et construire le meilleur aménagement possible en fonction des handicaps.

Chaque projet de formation fait l'objet d'une étude individualisée par notre référente handicap en vue d'une adaptation maximale du parcours pédagogique et professionnel.



Contact référent handicap
à Nantes :

Hélène Poupard
h.poupard@isme.fr
06 24 85 14 92

Vivre à Nantes



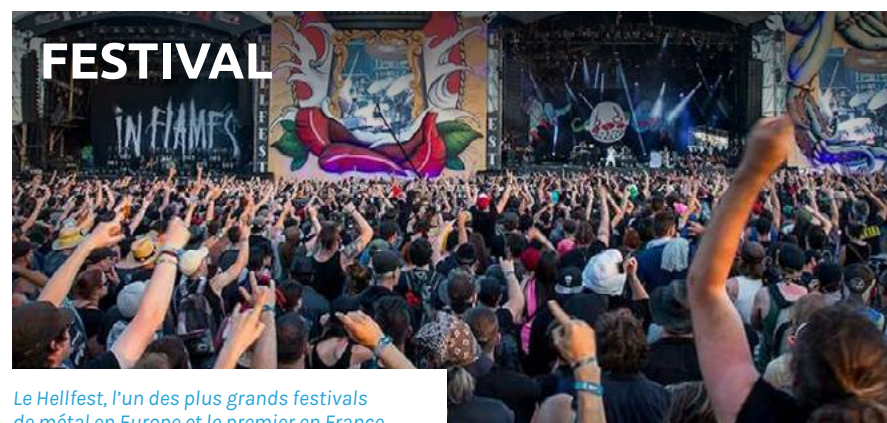
Le Handball Club Nantes évolue en Championnat de France de Division 1 depuis 2008.



Multiplés expositions situées sur la ligne verte du voyage à Nantes.



Les Rendez-vous de l'Erdre, festival de jazz et rassemblement nautique fluvial unique en France.



Le Hellfest, l'un des plus grands festivals de métal en Europe et le premier en France.

Les+

656 275 habitants
à Nantes Métropole

1^{re} place au palmarès
des métropoles françaises
où il fait bon vivre

1^{re} place au palmarès 2021
des villes les plus entrepreneurantes

2^e ville verte
de France

2^e ville cyclable
de France

3^e ville qui attire
le plus d'étudiants en France

65 000
étudiants

À 50 minutes
de la côte atlantique

À 2h en TGV
de Paris Montparnasse



Visite virtuelle
du campus

Campus de La Rochelle



Le port de La Rochelle.
Crédit : Xavier Leoty

En quelques chiffres



150
étudiants



30
formateurs



82%
de réussite
aux BTS en 2021



90%
de réussite
aux Bachelors en 2021

Accessible aux personnes en situation de handicap

Basée sur l'individualisation d'un parcours de formation, la mission handicap de l'ISME a pour objectif de proposer et construire le meilleur aménagement possible en fonction des handicaps.

Chaque projet de formation fait l'objet d'une étude individualisée par notre référente handicap en vue d'une adaptation maximale du parcours pédagogique et professionnel.



Contact référent handicap
à La Rochelle :

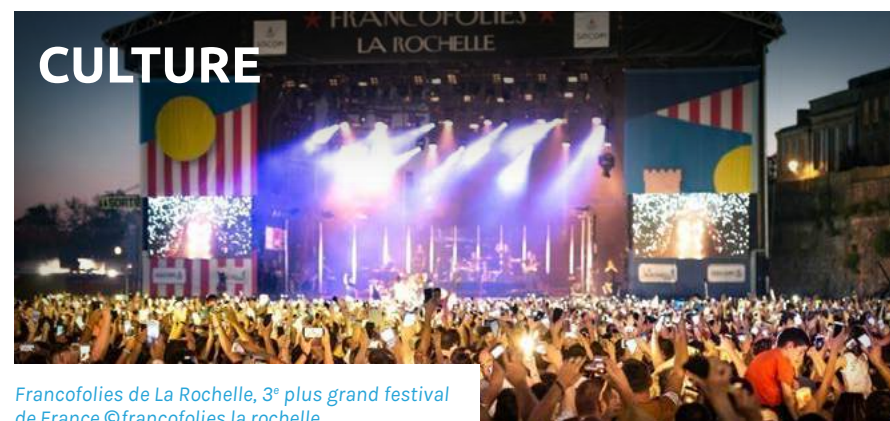
Cindy Guillaume
cindy.guillaume@isme.fr
05 46 44 69 35

Vivre à La Rochelle



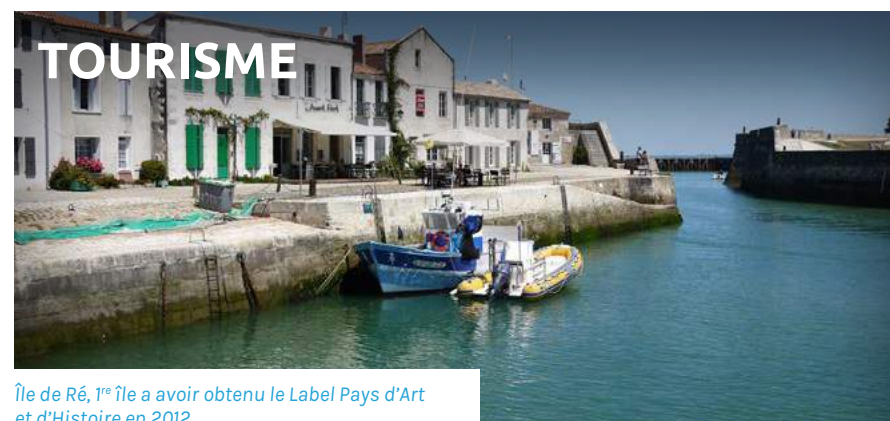
NAUTISME

Grand Pavois, parmi les plus grands salons nautiques à flots internationaux

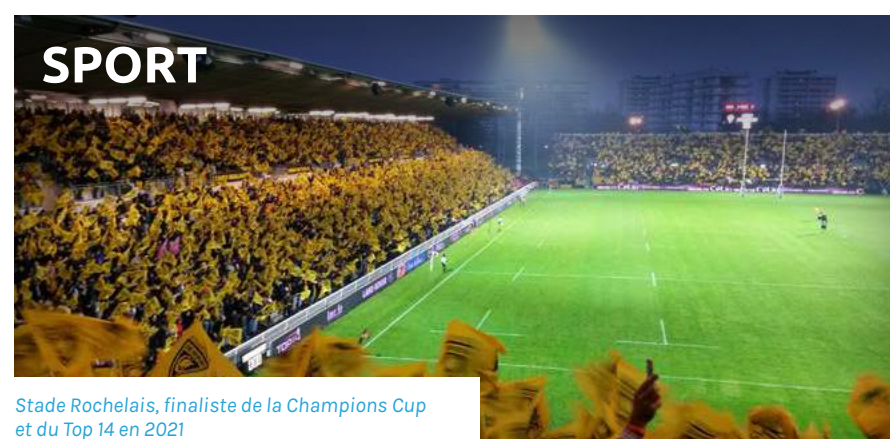


CULTURE

Francofolies de La Rochelle, 3^e plus grand festival de France ©francofolies la rochelle



Île de Ré, 1^{er} île à avoir obtenu le Label Pays d'Art et d'Histoire en 2012



SPORT

Stade Rochelais, finaliste de la Champions Cup et du Top 14 en 2021

Les+

La Rochelle :
ville maritime
de caractère, durable
et en plein essor

1^{re} ville
non méditerranéenne
la plus ensoleillée de France

L'un des plus
grands sites
portuaires français

Plus grande
concentration nationale
d'entreprises nautiques

Ville
durable

Nautisme
et nutrition santé,
filières innovantes clés
de sa renommée

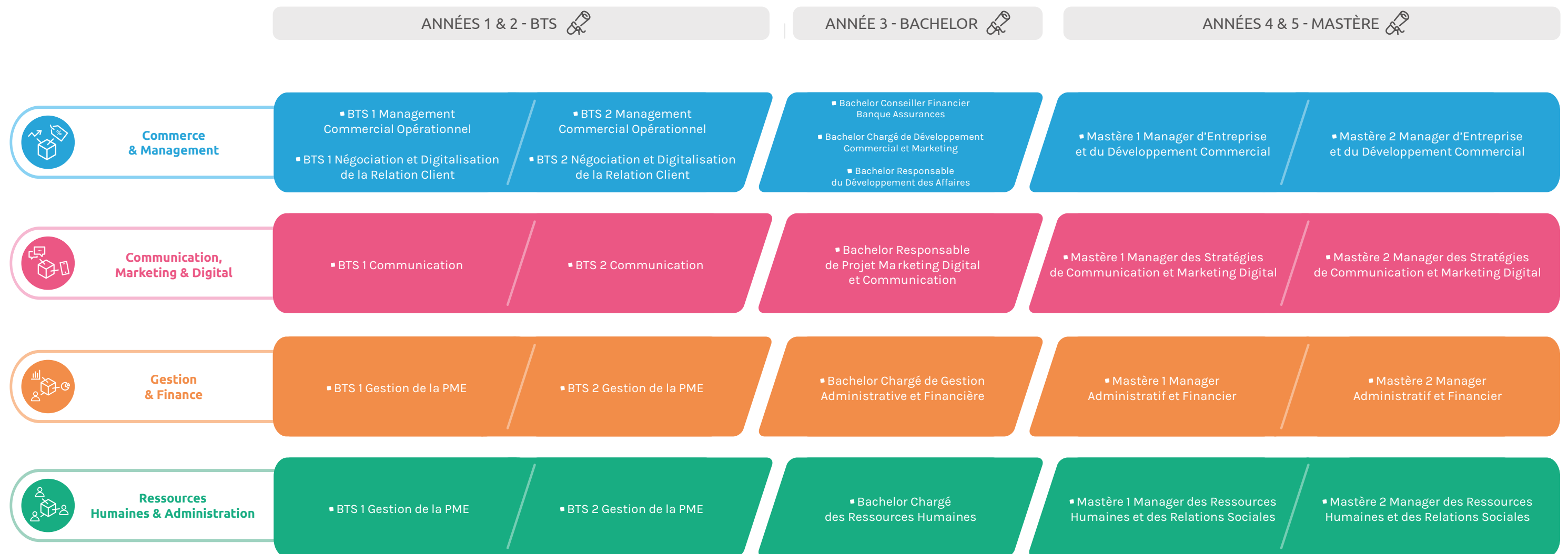
11
formations

**Nouveau
en 2022**

- BTS Communication
- Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing

Nos parcours de formation

Nos pôles et formations



Corinne Lequeux
Responsable Pédagogique à Nantes

Investissement, professionnalisme et compréhension des enjeux du monde professionnel sont les maîtres mots d'un apprentissage productif et d'une employabilité certaine.

À travers une équipe pédagogique constituée d'experts dans leur domaine et des méthodes d'apprentissage opérationnelles, actives et variées, l'ISME a pour objectif de participer activement à l'insertion professionnelle et durable des futurs salariés à travers un parcours de formation qui tient compte de leurs attentes.

L'ISME met en place les moyens humains et matériels nécessaires à l'accompagnement au plus près de ses étudiants dans un esprit d'échange, de proximité et de co-construction des compétences professionnelles.

Ludovic HERVÉ
Responsable Pédagogique à La Rochelle

Nous avons conscience que les savoirs révèlent leur pleine valeur dans l'action. D'ailleurs, l'efficacité des formations en alternance est aujourd'hui largement reconnue.

Dans nos écoles, nous avons choisi de déployer une pédagogie basée sur la pratique et la professionnalisation de nos apprenants. Ainsi, l'acquisition des connaissances, méthodes et attitudes permet de mettre en œuvre les gestes professionnels adaptés aux missions qui leur sont confiées en entreprise.

Au-delà du diplôme, nos alternants dévoilent leur potentiel en tant que professionnels dans leur spécialité.





Pôle Commerce & Management

Grâce à des formations en parfaite adéquation avec les besoins des entreprises, l'école facilite l'intégration professionnelle de chacun de ses étudiants. Si les deux premières années du cursus sont consacrées à l'approche des pratiques marchandes, la suite permet de se spécialiser vers un périmètre d'action lié à la négociation ou, de manière encore plus poussée, vers la stratégie commerciale et le management.



Métiers visés

- Responsable de la relation client
- Chef des ventes
- Attaché commercial
- Conseiller financier
- Chargé de clientèle
- Directeur commercial
- Chargé d'affaires
- Assistant marketing

3 niveaux de diplômes – Parcours en 5 ans

BTS

APRÈS UN BAC / 2 ANS



MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL (MCO)

Objectifs de la formation :

- Gérer la relation clientèle
- Animer l'offre de produits ou services
- Participer au développement de l'activité de l'entreprise

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

Objectifs de la formation :

- Développer un portefeuille-client
- Proposer, négocier et vendre des solutions et des conseils adaptés aux clients
- Organiser et animer des événements commerciaux

BACHELOR

APRÈS UN BAC+2 / 1 AN



CONSEILLER FINANCIER BANQUE ASSURANCES (CFBA)

Objectifs de la formation :

- Gérer et développer un portefeuille clientèle
- Prendre en charge la relation client dans un univers multicanal
- Maîtriser les techniques juridiques et réglementaires liées au secteur

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING (CDCM)

Objectifs de la formation :

- Élaborer un plan d'action commercial et de marketing opérationnel
- Collaborer en mode projet
- Gérer les dimensions budgétaires et financières

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES (REDA)

Objectifs de la formation :

- Élaborer un plan d'action commercial
- Déployer le plan d'action commercial cross et multicanal de détection d'opportunités
- Négocier des accords contractuels complexes
- Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

MASTÈRE

APRÈS UN BAC+3 / 2 ANS



MANAGER D'ENTREPRISE ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (MEDC)

Objectifs de la formation :

- Acquérir une vision stratégique et managériale de l'entreprise
- Intégrer une stratégie marketing dans le développement de l'entreprise
- Analyser des données de marché et le comportement des consommateurs dans un environnement digital

Projets pédagogiques



Relation client et animations de réseaux

BTS NDRC

L'objectif est de réaliser le plus de ventes auprès de particuliers afin d'enrichir leurs compétences et pourquoi pas remporter le concours national interécoles entre étudiants du même BTS.



Happy Event

Mastère MEDC

Les étudiants en Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial sont venus en aide à l'association Femmes Debout. À cette occasion, ils ont réalisé une campagne de communication et de sensibilisation ainsi qu'une levée de fonds à hauteur de 838€.

Témoignage

Ce qui me plaît le plus dans cette formation, c'est l'autonomie, les travaux de groupe et le rythme école / entreprise (1 semaine école / 2 semaines entreprise).

Si vous recherchez de la proximité, de la flexibilité et de l'accompagnement, l'ISME est le bon établissement !



Romain Gautier
Mastère Manager d'Entreprise
et du Développement Commercial

Challenge Négociateur d'Affaires

Bachelor REDA

Ce challenge est une compétition dédiée à la mise en pratique des techniques de négociation en entreprise. À mesure que l'équipe progresse dans le tournoi, les scénarios qui s'imposent à elle se complexifient pour les confronter à diverses situations en entreprise.

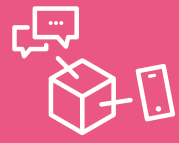


Création d'entreprise

Mastère MEDC

Les étudiants sont amenés à monter une entreprise de bout en bout en s'inspirant des différents acquis de leurs formations : storytelling, étude de marché, veille concurrentielle, orientations stratégiques, bilan financier, etc.





Pôle Communication, Marketing & Digital

Grâce à des formations en parfaite adéquation avec les besoins des entreprises, l'école facilite l'intégration professionnelle de ses étudiants. Si les deux premières années du cursus sont consacrées à l'apprentissage des grands fondements de la communication, la suite permet de se spécialiser vers une approche plus opérationnelle notamment sur le volet digital ou, de manière encore plus poussée, vers un pilotage des orientations stratégiques.



Métiers visés

- Assistant marketing & communication
- Community manager
- Responsable marketing
- Responsable communication
- Chef de projets événementiels
- Responsable webmarketing
- SEO manager

3 niveaux de diplômes – Parcours en 5 ans

BTS

APRÈS UN BAC / 2 ANS



COMMUNICATION (COM)

Objectifs de la formation :

- Participer à la stratégie marketing et communication
- Concevoir des opérations de communication
- Créer des contenus visuels print et web
- Prospecter et développer un portefeuille client

BACHELOR

APRÈS UN BAC+2 / 1 AN



RESPONSABLE DE PROJET MARKETING DIGITAL ET COMMUNICATION (RPMDC)

MAJEURE COMMUNICATION D'ENTREPRISE ET MARQUE
MAJEURE DIGITAL

Objectifs de la formation :

- Initier et développer une démarche marketing complète
- Identifier des problématiques marketing/communication
- Élaborer des préconisations en fonction des objectifs
- Construire, planifier et déployer une stratégie marketing/communication en mode projet
- Savoir évaluer la performance des actions mises en oeuvre

MASTÈRE

APRÈS UN BAC+3 / 2 ANS



MANAGER DES STRATÉGIES COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL (MSCMD)

MAJEURE MARQUE
MAJEURE WEB DIGITAL

Objectifs de la formation :

- Réaliser les diagnostics marketing
- Être capable d'analyser le comportement d'achat
- Piloter la stratégie de communication sur les différents canaux
- Évaluer la performance des stratégies déployées
- Intégrer et utiliser des méthodologies de projet
- Développer ses capacités à communiquer

Projets pédagogiques



Création d'un blog étudiant

Mastère MSCMD

Afin de se préparer au mieux aux usages digitaux et à la mise en avant de contenus web, les étudiants doivent réaliser leur propre blog orienté à la fois sur les projets pédagogiques emblématiques du pôle et les actualités culturelles, sportives, événementielles, etc.

Workshop orienté créativité

Bachelor RPMDC

Toujours au coeur des sujets du moment, les étudiants ont eu 3 jours pour organiser la nouvelle campagne de promotion d'une série Netflix de leur choix : vidéos, campagnes d'affichage disruptives, interviews surréalistes, swipe stories style Topito, vidéos alternatives... L'occasion de mutualiser leurs compétences et toute leur créativité !



Happy Event

Bachelor RPMDC

Les étudiants ont choisi de venir en aide à l'association Providenti'elles. À cette occasion, ils ont organisé une course digitale (résultats : 135 participants / 675€ récoltés), interviewé des bénévoles de l'association, créé une campagne d'affichage afin d'aider les femmes isolées, proposer de nouvelles rubriques pour le site, etc.



Découvrir l'Happy Event en vidéo



Témoignage

J'ai souhaité me spécialiser dans le domaine de la communication digitale après mon BTS Assistant de Manager et ai rejoint le Bachelor RPMDC à la rentrée 2019. Chaque cours est orienté digital, ce qui m'a permis d'aborder l'ensemble des bases : créer un site internet, donner une vue globale des compétences nécessaires à la gestion de projet, développer des compétences en graphisme... Ce bachelor ainsi que l'alternance m'ont aussi apporté du savoir-être, de l'esprit d'équipe, la posture de chef de projet et du savoir-faire dans les compétences abordées en cours et en entreprise.

Tout cela a contribué à prendre confiance en moi et ainsi assurer mes responsabilités dans mon travail et devenir un réel atout pour mon entreprise.



Pauline Moranton
Bachelor Responsable
de Projet Marketing Digital
et Communication



Pôle Gestion & Finance

Grâce à des formations en parfaite adéquation avec les besoins des entreprises, l'école facilite l'intégration professionnelle de chacun de ses étudiants. Si les deux premières années du cursus sont consacrées à l'apprentissage des fondements de la gestion d'entreprise, la suite permet de se spécialiser vers la conduite de la performance de l'organisation ou, de manière encore plus poussée, vers un management des fonctions support de l'entreprise.



Métiers visés

- Chargé de gestion comptable et financière
- Assistant de gestion
- Assistant administratif et financier
- Contrôleur de gestion
- Directeur financier
- Conseiller financier en gestion de patrimoine
- Chargé d'affaires professionnelles

3 niveaux de diplômes – Parcours en 5 ans

BTS

APRÈS UN BAC / 2 ANS



- ◆ GESTION DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE (GPME)

Objectifs de la formation :

- Gérer l'opérationnel de l'entreprise dans ses dimensions administratives, comptables, commerciales, humaines
- Contribuer à l'amélioration de l'efficacité et à la pérennité de l'entreprise
- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs
- Contribuer à la gestion des Ressources Humaines

BACHELOR

APRÈS UN BAC+2 / 1 AN



- ◆ CHARGÉ DE GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE (CGAF)

Objectifs de la formation :

- Fournir des analyses économiques et financières nécessaires au pilotage opérationnel ou stratégique de l'entreprise ou d'une business unit
- Manager des projets liés à la gestion d'entreprise (mise en place d'un ERP, élaboration de tableau de bord)
- Mener un audit financier et proposer des pistes de recommandations opérationnelles

MASTÈRE

APRÈS UN BAC+3 / 2 ANS



- ◆ MANAGER ADMINISTRATIF ET FINANCIER (MAF)

Objectifs de la formation :

- Appliquer et mettre en place les normes comptables
- Appliquer le cadre juridique et assurer une veille des réglementations
- Organiser et réaliser la veille fiscale
- Définir et produire les indicateurs significatifs
- Participer à la définition des orientations stratégiques de l'entreprise et à leur évaluation
- Piloter la stratégie financière ou le contrôle de gestion

Projets pédagogiques



Création d'activité

Bachelor CGAF

À l'occasion d'un projet dédié, les étudiants sont amenés à mettre en application les principaux enseignements vus pendant leur formation : méthodologie, outils de gestion, suivi de projet, planning prévisionnel de compte de résultat ou encore plan de financement.



Création d'entreprise

Mastère MAF

De l'idée au projet, du projet à l'écriture, de l'écriture au business plan et du business plan à sa présentation, en 5 séances, 4 projets de création d'entreprises ont vu le jour et 2 ont été retenus par les investisseurs. Une marque de la qualité des enseignements de gestion donnés !

Témoignage

J'ai choisi ce mastère car il offre les débouchés que je recherchais en gestion de patrimoine. Le choix de m'orienter dans ce domaine m'est venu en terminale. Je me suis rendu compte que j'aimais la relation client ainsi que l'analyse de marchés financiers.

En 1^{re} année de mastère, mes missions étaient plutôt orientées autour du conseil client. En 2^e année, mes missions se sont concrétisées vers de l'assistantat en gestion de patrimoine, ce que je souhaite faire plus tard. Le Mastère MAF m'apporte les compétences nécessaires à la réalisation de mes projets d'un point de vue technique. Tout cela favorise notre employabilité.



Laëtitia Perrot
Mastère Manager
Administratif et Financier

Projet de groupe "cas réel de (re)financement d'une entreprise"

Mastère MAF

Ce projet permet aux étudiants de se mettre dans la peau de consultants externes. Ils mènent alors un audit et dressent un bilan de recommandations à des entreprises existantes pour pallier leurs difficultés financières ou pour financer de potentiels projets envisagés.



Business Game

Mastère MAF

En toute fin de formation, les étudiants s'affrontent au cours d'un Business Game dont l'objectif est de vivre une situation de pilotage d'entreprise en contexte concurrentiel. Il s'agit ainsi de prendre des décisions stratégiques et opérationnelles à l'image d'un comité de direction.





Pôle Ressources Humaines & Administration

Grâce à ses formations en parfaite adéquation avec les besoins des entreprises, l'école facilite l'intégration professionnelle de ses étudiants. Si les deux premières années du cursus sont consacrées à l'apprentissage des fondements de la gestion d'entreprise, la suite permet de se spécialiser vers une conduite transverse de la fonction RH notamment orientée vers le recrutement ou, de manière encore plus poussée, vers un pilotage des projets stratégiques.



Métiers visés

- Assistant administration du personnel
- Chargé du recrutement
- Chargé de formation
- Directeur des RH
- Responsable du personnel
- Responsable du recrutement
- Gestionnaire paie et administration du personnel

3 niveaux de diplômes – Parcours en 5 ans

BTS

APRÈS UN BAC / 2 ANS



GESTION DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE (GPME)

Objectifs de la formation :

- Gérer l'opérationnel de l'entreprise dans ses dimensions administratives, comptables, commerciales, humaines
- Contribuer à l'amélioration de l'efficacité et à la pérennité de l'entreprise
- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs
- Contribuer à la gestion des Ressources Humaines

BACHELOR

APRÈS UN BAC+2 / 1 AN



CHARGÉ DES RESSOURCES HUMAINES (CRH)

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les activités essentielles de la fonction RH
- Piloter des projets RH (digitalisation des process, mise en place d'un tableau de bord égalité/parité)
- Collaborer avec les services RH externalisés et les prestataires

MASTÈRE

APRÈS UN BAC+3 / 2 ANS



MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES ET DES RELATIONS SOCIALES (MRHRS)

Objectifs de la formation :

- Participer à la politique générale d'entreprise en apportant son expertise RH
- Manager la performance sociale de l'entreprise
- Garantir le respect de la législation du travail et anticiper l'évolution des réglementations
- Contribuer à la qualité du dialogue social
- Accompagner les managers opérationnels dans la gestion des compétences de leurs équipes
- Coordonner et contrôler la gestion sociale et administrative du personnel
- Mettre en place des modalités de recrutement innovantes

Projets pédagogiques



Business Game 100% RH

Bachelor CRH

Pour se préparer au mieux aux réalités du terrain, lors de trois journées dédiées, les étudiants ont pour mission de relever les défis auxquels peut être confronté un service RH dans son quotidien professionnel.



Happy Event

Mastère MRHRS

L'année dernière, les étudiants ont choisi de venir en aide à l'association l'Arche de Noé de Challans. À cette occasion, ils ont constitué une cagnotte en ligne permettant de récolter 600€, ainsi qu'une campagne de sensibilisation print & digitale et un livret d'aide à destination des futurs adoptants.

Témoignage

Après une licence en sociologie, j'ai choisi de me réorienter en Ressources Humaines. J'ai choisi l'ISME car c'est une école à taille humaine, ce qui permet d'avoir un meilleur suivi. L'alternance m'a permis de découvrir le métier des RH, d'être plus autonome et de pouvoir mettre en pratique ce que je vois en cours. Ce Mastère va me permettre d'avoir un poste à responsabilités et d'acquérir de nouvelles compétences.



Salomé Loizeau
Mastère Manager
des Ressources Humaines
et des Relations Sociales

Création d'un book professionnel

Bachelor CRH

Véritable outil d'employabilité pour l'étudiant, ce support a pour objectif de développer son personal branding et d'affirmer son positionnement professionnel.



Management de projet RH

Mastère MRHRS

Les étudiants ont pour mission d'organiser un colloque RH ou créer un livre blanc sur une thématique d'actualité. Dans ce cadre, la dernière promotion a élaboré un livre blanc "recrutement et formation à Horizon 2025" afin de partager des informations utiles à l'ensemble de la communauté RH.



[Consulter le livre blanc "recrutement et formation à Horizon 2025"](#)

Les + du BTS à l'ISME

Le Brevet de Technicien Supérieur, soit BTS, est un diplôme de plus en plus convoité par les jeunes bacheliers attirés par la voie de la professionnalisation. Court, efficace, qualifiant, ce diplôme d'État regorge d'atouts et permet une transition progressive et encadrée entre le lycée et le monde du travail.

Les temps forts



Donner vie à des projets dans le cadre de **master class** dédiées

Chaque BTS dispose d'une **semaine balisée** dans l'emploi du temps afin de travailler en groupe à la réalisation d'un **projet qui soit économiquement viable**. Les **master class** permettent une application pratique des enseignements théoriques.

Bénéficier de retours d'expériences lors des **petits déjeuners métiers**

Les étudiants de BTS ont la possibilité de **rencontrer des professionnels** exerçant dans leur domaine de formation qui viennent partager, à l'occasion de petits déjeuners dédiés, leur **expérience du terrain**. Ces temps d'échange permettent d'offrir une meilleure visibilité sur **les métiers visés** ainsi que les opportunités de carrière dans le domaine en question.



Se préparer à la réussite de l'examen final au travers de **BTS blancs**

L'ISME offre à ses étudiants l'opportunité de se mettre en situation d'épreuve grâce à des **sessions de BTS blancs**. Elles sont organisées dans les mêmes conditions que l'examen officiel et incitent les candidats à effectuer une **révision générale** de l'ensemble des modules traités.



UNIQUEMENT
À L'ISME

Les master class

Master class "Entrepreneuriat"

BTS MCO

Sous forme de "Mini-Entreprises", les étudiants participent à des projets collectifs de création entrepreneuriale : recherche de l'idée, étude de marché, choix d'investisseurs, de fournisseurs, de partenaires, choix de la stratégie commerciale et de communication.

Chaque projet est mené en workshop, encadré par des formateurs et suivi par un mentor issu du monde professionnel.

Master class "Social selling"

BTS NDRC

Avec l'aide de professionnels, les étudiants apprennent à optimiser l'usage des réseaux sociaux afin de se créer un réseau, mais aussi de monter en compétences dans des domaines spécifiques tels que le social selling, la veille concurrentielle, les stratégies webmarketing, le lead generation ou encore le brand content.

Master class "Outils de design graphique"

BTS COM

Encadrés par un formateur professionnel, les étudiants se familiarisent avec les logiciels de création graphique : Photoshop, Illustrator, Indesign. Sous forme de projet et de workshop, ils sont amenés à créer :

- Des visuels, des logos, des affiches, des dépliants, des brochures, des contenus pour tablettes...
- Des dessins vectoriels, des créations d'images,
- Des retouches d'images, de photos, etc.

Master class "Digitalisation au service des PME"

BTS GPME

Sous forme de projets, de workshops, de conférences... encadrés par un formateur professionnel, les étudiants abordent les clés pour accompagner la transformation numérique des entreprises :

- Stratégie de transformation digitale de la PME
- Solutions et processus automatisés
- Dématérialisation de documents
- Simplification des process internes

L'accompagnement

AVANT LA FORMATION

Pour la recherche d'une entreprise d'accueil en alternance

Le dispositif CARE

(COACHING ET ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE)

À la fois novateur et performant, ce dispositif est séquencé en plusieurs temps forts, de l'inscription dans l'école jusqu'à la signature du contrat d'alternance.



PENDANT LA FORMATION

Pour un suivi individualisé tout au long du parcours

Le coaching

En début d'année, un coach est attribué à chaque étudiant. Il peut être un formateur, un professionnel externe ou un membre de l'équipe permanente.

Les missions du coach consistent à :

- Accompagner l'étudiant individuellement pour faciliter son évolution et sa réflexion professionnelles
- Assurer l'interface entreprise/étudiant/école
- Garantir le respect des étapes du suivi de l'étudiant et du dispositif d'évaluation



Le dispositif de coaching permet à l'étudiant de bénéficier d'un accompagnement personnalisé en plusieurs étapes :

1 Validation de la mission en entreprise

Le coach s'assure que le périmètre de la mission confiée à l'étudiant par l'entreprise répond aux attendus professionnels et pédagogiques de la formation suivie.

2 Première rencontre étudiant / coach

Le coach présente son rôle et pose les bases de son accompagnement. Cet échange permet de faire un point d'étape sur les premières semaines de l'alternant en entreprise.

3 Réunion d'information entreprise

Le coach et l'équipe pédagogique convient le tuteur de l'alternant à une réunion à l'ISME afin de lui présenter les attendus de la formation et de son rôle auprès de l'alternant.

4 Premier échange coach / tuteur entreprise

Le coach prend contact avec le tuteur de l'alternant pour expliquer les étapes de son accompagnement et faire un point sur les premières semaines de l'alternant en entreprise.

5 Évaluation intermédiaire en entreprise

À mi-parcours de formation, le coach se rend en entreprise, en présence de l'étudiant et du tuteur, pour réaliser une évaluation des compétences. C'est l'occasion d'apporter d'éventuels ajustements, tant professionnels que comportementaux, pour mener l'étudiant à la réussite de sa mission.

6 Évaluation finale en entreprise

En fin d'année, le coach assiste le tuteur en entreprise lors de l'évaluation finale des compétences professionnelles de l'étudiant pour s'assurer qu'il valide toutes les conditions d'obtention au diplôme.

01 Le premier contact

Nos équipes évoquent, dès la première prise de contact, le dispositif CARE au travers des 5 phases de découverte suivantes :



Parcours du candidat, projet professionnel, projet de formation



Présentation du dispositif CARE



Présentation de l'offre de formation



Prise de rendez-vous pour un entretien



Présentation du processus d'admission

02 L'entretien d'admission

C'est à partir de cette phase clé que nos équipes déploient le dispositif CARE. L'entretien d'admission est l'occasion d'aborder les points suivants :

- Adéquation et pertinence du projet de formation
- Refonte du CV et de la lettre de motivation
- Techniques de recherche d'entreprise (ciblage/missions/approche)
- Présentation du suivi post-admission
- Accompagnement personnalisé vers l'alternance

03 Les ateliers thématiques

Des ateliers thématiques collectifs sont proposés tout au long de l'année :

- Valoriser son profil
- Soigner son e-réputation
- Démarcher les entreprises
- Trouver son alternance en 5 étapes
- Réussir son entretien d'embauche
- Tables rondes : des professionnels vous donnent leurs conseils
- Ateliers dédiés aux métiers

04 La mise en relation avec les entreprises partenaires

L'ISME dispose d'un réseau de plus de 700 entreprises partenaires. Les informations compilées lors de l'entretien d'admission permettent ainsi à nos équipes de proposer aux candidats des offres ciblées en fonction de critères précis et individualisés. L'ISME organise également des job dating auxquels les candidats peuvent participer.

05 Le dispositif de suivi individualisé

En parallèle, le candidat bénéficie d'un suivi personnalisé grâce à un interlocuteur unique dont la mission est de suivre son parcours, de son inscription à la signature de son contrat d'alternance ; ceci grâce à des contacts réguliers post-admission, des invitations à des sessions individuelles de coaching et une veille informationnelle personnalisée en fonction du projet de chacun.

Le rôle du coach est de s'assurer que l'alternant pourra monter en compétences pour devenir un professionnel opérationnel après son année de formation.



Pour plus d'informations sur le coaching



Camille Sciare
Responsable coaching

Notre réseau d'entreprises

Le service relations entreprises de l'ISME récolte tous les besoins en recrutement en alternance des entreprises de son réseau. Il a notamment pour missions de :

- Positionner des candidats en adéquation avec les profils recherchés par les entreprises
- Organiser des job dating au sein de l'ISME
- Accompagner les entreprises dans la mise en place administrative du contrat



Quelques entreprises qui recrutent nos étudiants

Témoignage

En tant que CEO de New Deal, je recrute depuis quelques années des apprentis et après quelques essais sur différentes écoles, l'ISME est devenu un partenaire privilégié.

L'ISME a su comprendre les enjeux de recrutement de New Deal et nous accompagner dans la durée. J'apprécie la réactivité des équipes et la philosophie de l'école avec laquelle nous partageons des valeurs identiques.



Alban Dumont
CEO de New Deal et tuteur



Le groupe SDV Éducation

Le groupe SDV Éducation est l'un des acteurs majeurs de l'enseignement supérieur avec plus de 25 ans d'histoire. Il regroupe aujourd'hui 4 écoles implantées dans 8 campus en France, dans deux secteurs de formation : le commerce - management et l'informatique.

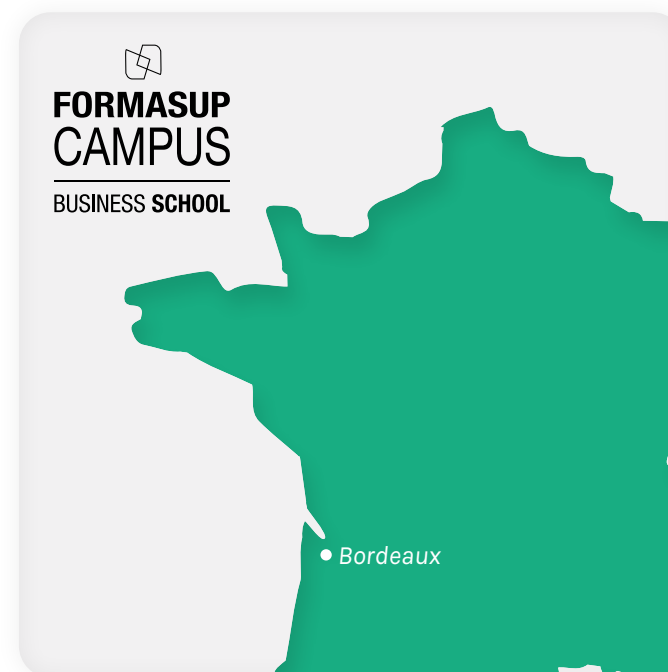
Toutes ces écoles partagent les valeurs d'expertise, de respect et d'accompagnement, véritable ADN du groupe. Leur taille humaine permet un suivi pointu de tous les étudiants au travers d'un double dispositif unique et gratuit. D'une part le dispositif CARE qui s'appuie sur tout le savoir-faire historique du groupe pour permettre aux candidats à l'alternance de maximiser leurs chances de signer un contrat avec une entreprise en lien avec leur projet de formation. D'autre part, le dispositif COACHING qui met à disposition de chaque étudiant un coach personnel qui a pour mission de l'accompagner individuellement pour faciliter la réussite de sa formation et l'obtention de son diplôme, son intégration en entreprise, la réalisation de sa mission et la construction de son projet professionnel.

ÉCOLES DE COMMERCE ET MANAGEMENT

ISME – Nantes
 ISME – La Rochelle
 AFOREM – Rennes
 AFOREM – Le Mans
 FORMASUP CAMPUS – Bordeaux

ÉCOLES D'INFORMATIQUE

SUP DE VINCI – Paris
 SUP DE VINCI – Rennes
 SUP DE VINCI – Bordeaux



4
ÉCOLES

3260
ÉTUDIANTS
EN 2021

6
VILLES

189
COLLABORATEURS
PERMANENTS

8
CAMPUS

15000
ALUMNI

Vie étudiante



Concours Euro 2020
Nantes



Journée d'intégration
La Rochelle



Projet étudiant - Europ'Raid
Nantes



Afterwork
Nantes



Journée d'intégration
La Rochelle



Partenariat avec le club de rugby d'Aytré
La Rochelle

Processus de candidature

EN 3 ÉTAPES



1

Candidature 100% en ligne

Pour candidater à l'ISME, il est nécessaire de compléter un dossier de candidature sur la plateforme www.candidature.isme.fr. Une fois le dossier complété, un chargé d'admission prendra **contact** avec vous **sous 48h**.

2

Entretien et tests

Au cours d'un **entretien** de motivation et de **tests d'admission**, nous vérifierons votre admissibilité au sein de la formation choisie.

3

Résultats

Vous recevrez une réponse d'admissibilité **sous 72h**. Votre accompagnement à la **recherche d'entreprise** commence alors. L'admission définitive ne sera validée qu'à la signature d'un contrat de **professionnalisation** ou d'**apprentissage**.*

*Sous réserve de places disponibles



Candidatez à l'ISME
en quelques clics

www.isme.fr



Candidature