



est une école de commerce et de management reconnue pour la qualité de ses enseignements spécialisés dans les domaines de la gestion, des ressources humaines, du marketing...

Le Conservatoire national des arts et métiers (Cnam) est un grand établissement public placé sous la tutelle du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

L'ECM et le Cnam Franche-Comté s'associent pour proposer sur Besançon et Belfort une offre de formation unique aux multiples atouts tels :

- DES FORMATIONS DIPLÔMANTES (Bac +3/Bac +4), délivrées par le Cnam et inscrites au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).
- DES FORMATIONS QUALIFIANTES avec :
- des cycles métiers pour accompagner un collaborateur dans la prise de nouvelles fonctions et pour améliorer l'efficacité d'un recrutement,
- des modules et des cycles de perfectionnement pour renforcer une ou plusieurs compétences opérationnelles.



École de Commerce et Management

LES ATOUTS :

UN RYTHME ADAPTÉ

À l'activité professionnelle des salariés avec des solutions de formation en journée, en soirée ou à distance.

UNE ÉQUIPE

Composée d'universitaires, de consultants, de cadres et dirigeants d'entreprises.

DES FINANCEMENTS

Multiples : DIF, Plan de formation, période et contrat de professionnalisation, congé individuel de formation...

COMMERCIAL

PRODUITS	NBRE JOURS	PRIX € HT	VALIDÉ*
FORMATION DIPLÔMANTE en partenariat avec le Cnam			
• Responsable Gestion/Marketing (parcours chargé d'affaires : Bac + 4)	130	14400	Cnam
• Assistant(e) Gestion/Marketing (parcours chargé d'affaires : Bac + 3)	69	7200	Cnam
CYCLE MÉTIER			
• Chargé(e) d'affaires confirmé(e)	22	4224	
• Attaché(e) commercial(e)	15	2880	
CYCLE DE PERFECTIONNEMENT			
Négociateur confirmé	8	1920	
Réussir sa conquête client	8	1920	
Développer durablement son portefeuille client	9	2160	
MODULES			
Accueil physique et téléphonique	2	480	
Utiliser le téléphone pour vendre	2	480	
Améliorer sa communication	2	480	
Mener un entretien de vente	3	720	
Organiser sa prospection	2	480	
Valoriser l'image de son entreprise	2	480	
Traiter les réclamations clients	2	480	
Choisir son style de négociation	3	720	
Adapter ses techniques de négociation	3	720	
Gérer son portefeuille client	2	480	
S'affirmer face aux négociateurs difficiles	2	480	
Construire une stratégie de fidélisation	4	960	



DISTRIBUTION

PRODUITS	NBRE JOURS	PRIX € HT	VALIDÉ*
FORMATION DIPLÔMANTE en partenariat avec le Cnam			
• Responsable Gestion/Marketing (parcours Distribution : Bac + 4)	130	14400	Cnam
• Assistant(e) Gestion/Marketing (parcours Distribution : Bac + 3)	69	7200	Cnam
CYCLE MÉTIER			
• Manager des points de ventes	22	4224	
CYCLE DE PERFECTIONNEMENT			
Gérer un point de vente	7	1680	
Développer le CA de son point de vente	8	1920	
MODULES			
L'organisation de la surface de vente	3	720	
La gestion quotidienne du point de vente	4	960	
La politique promotionnelle du point de vente	3	720	
La théâtralisation des produits	5	1200	
Manager les collaborateurs de son point de vente	5	1200	



MANAGEMENT / STRATÉGIE

En partenariat avec **alterea**

PRODUITS	NBRE JOURS	PRIX € HT	VALIDÉ*
CYCLE DIRIGEANT			
• De la stratégie à la coopération des équipes	12	4320	
MODULES			
PERFECTIONNER VOTRE DIMENSION «DIRIGEANT VISIONNAIRE»			
Appréhender l'organisation générale de l'entreprise et les techniques de prospectives	1,5	595	
Définir son profil professionnel de leader et maîtriser ses processus de décision	2,5	995	
PERFECTIONNER VOTRE DIMENSION «DIRIGEANT DÉVELOPPEUR»			
Mettre en œuvre les outils de pilotage de l'entreprise	2	790	
Analyser et développer son potentiel de communication à partir d'un profil personnel	2	790	
PERFECTIONNER VOTRE DIMENSION «DIRIGEANT MANAGER»			
Développer son efficacité dans le management de face à face	2	790	
Gérer les conflits et développer la coopération au sein de son équipe	2	790	



COMMUNICATION

PRODUITS	NBRE JOURS	PRIX € HT	VALIDÉ*
FORMATION DIPLÔMANTE en partenariat avec le Cnam			
• Responsable Gestion/Marketing (parcours Communication : Bac + 4)	130	14400	Cnam
• Assistant(e) Gestion/Marketing (parcours Communication : Bac + 3)	69	7200	Cnam
CYCLE MÉTIER			
• Chargé(e) de communication et promotion des ventes	16	3072	
MODULES			
Construire un plan de communication	2	480	
Créer un site Internet	3	720	
Initiation à la Publication Assistée par Ordinateur (PAO)	3	720	
Organiser des événements et des manifestations	2	480	
Maîtriser les règles du droit de la communication	2	480	
Mettre en place des actions de communication directe	3	720	



DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

PRODUITS	NBRE JOURS	PRIX € HT	VALIDÉ*
MODULES			
Gérer les conflits relationnels et les conflits d'équipe	2	560	
Gérer son stress professionnel et/ou personnel	2	560	
Développer son potentiel d'affirmation et de confiance en soi	2	560	
Se connaître, comprendre les autres et se développer avec le MBTI®	2	560	



RESSOURCES HUMAINES

PRODUITS	NBRE JOURS	PRIX € HT	VALIDÉ*
FORMATION DIPLÔMANTE en partenariat avec le Cnam			
• Responsable Ressources Humaines (Bac + 4)	124	14400	Cnam
• Assistant(e) Ressources Humaines (Bac + 3)	64	7200	Cnam
CYCLE MÉTIER			
• Assistant(e) Ressources Humaines	17	3264	
MODULES			
Gérer la paie	5	1200	Cnam
Maîtriser les règles du droit du travail	6	1440	Cnam
Maîtriser les techniques de recrutement	2	480	Cnam
Gérer le plan de formation	2	480	Cnam
Mettre en œuvre les entretiens d'évaluation	1	240	Cnam
Gérer les carrières	1	240	Cnam



COMPTABILITÉ GESTION

PRODUITS	NBRE JOURS	PRIX € HT	VALIDÉ*
FORMATION DIPLÔMANTE en partenariat avec le Cnam			
• Responsable Gestion (parcours Contrôle de Gestion : Bac + 4)	125	14400	Cnam
• Assistant(e) Contrôle de Gestion (Bac + 3)	69	7200	Cnam
CYCLE MÉTIER			
• Contrôleur de gestion	16	3072	
MODULES			
Comptabilité et contrôle de gestion : module initiation	8	1920	Cnam
Comptabilité et contrôle de gestion : module perfectionnement	8	1920	Cnam
Comptabilité des sociétés : initiation	4	960	Cnam
Comptabilité des sociétés : perfectionnement	4	960	Cnam



ANGLAIS

En partenariat avec **La Maison Blanche**

PRODUITS (FORMATION DISPENSÉE À LONDRES)	NBRE JOURS	PRIX € HT	VALIDÉ*
MODULES			
Communiquer efficacement en anglais, 8 pers. maxi	5	1028	
Anglais des affaires : Négociation (pour dirigeants et cadres) 6 pers. maxi	5	1781	
Anglais des affaires, 10 pers. maxi	5	672	
Anglais pour les assistant(e)s de direction, 8 pers. maxi	5	1137	

Formation par niveau animée par la «London School of english» à Londres, possibilités d'hébergements et «Bed&Breakfast»