

The logo features the text 'B2m' in a bold, dark blue font. The '2' is a superscript. The letters are surrounded by several red horizontal and vertical bars of varying lengths, creating a stylized, abstract graphic. The background is a white grid of squares with a subtle 3D effect.

B²m

BUSINESS MANAGEMENT MONTAUBAN

VOTRE **ORGANISME**
DE **FORMATION**

À MONTAUBAN

CCI formation 82

 **CCI MONTAUBAN
ET TARN-ET-GARONNE**

EDITO

Depuis plus de 30 ans, CCI FORMATION 82 a su s'imposer comme leader en matière de Formation en Tarn- et- Garonne et au- delà du département.

Le 13 décembre 2017, CCI FORMATION 82 est devenue B2M : Business and Management Montauban. Nous souhaitons créer une identité propre à notre organisme de formation qui regroupe nos 3 spécialités :

I La formation professionnelle continue exclusivement dédiée au conseil, à l'accompagnement à la mise en place de formations adaptées aux besoins des salariés en entreprise et à leurs dirigeants ;

I L'alternance en proposant des formations du BAC+2 au BAC+5 qui répondent aux besoins des entreprises sur notre territoire mais en offrant aussi des cursus de formations complets ;

I L'EGC Occitanie – campus de Montauban, véritable école entreprise qui propose un diplôme visé et également classé niveau 6 au Répertoire National des Classifications Professionnelles.

La formation bouge et B2M transforme l'essai.

Leader en Tarn- et- Garonne depuis plus de 30 ans, CCI FORMATION 82 amorce un virage important de son histoire. En effet, s'inscrire dans un ancrage territorial et répondre aux nouvelles attentes des entreprises restent au cœur des préoccupations du centre de formation de la CCI. Fort de notre expérience, nous souhaitons que les entreprises soient parties prenantes dans la construction des formations de demain. Alors, nous vous proposons de travailler ensemble, dès aujourd'hui, pour développer les cursus de notre avenir qui répondront aux besoins de notre futur.

B2M souhaite également s'inscrire dans l'excellence en menant une réflexion productive avec ses différents partenaires sur l'offre à développer afin d'attirer aussi de nouveaux talents. Futurs apprenants qui deviendront à terme vos collaborateurs stratégiques. Cette attractivité permettra aussi de dynamiser l'ancrage territorial du Tarn-et-Garonne.

Notre credo : Votre futur est notre ambition !

Xavier AUMONT,
Président de B2M, le centre de formation de la CCI

Depuis sa création, B2M vise l'excellence en matière de formation. Les attentes de nos entreprises locales et de nos apprenants évoluent en permanence et nous devons rester à leur écoute.

C'est pourquoi nous sommes entrés à la rentrée 2021 dans un processus de transformation qui impactera notre offre de formation, notre organisation interne et les choix dans la construction d'un nouveau campus.

C'est ensemble, dans la collaboration avec nos partenaires et nos apprenants, que nous pourrons mener à bien ce projet et rester en adéquation avec les besoins en compétences de notre territoire. Mais c'est aussi, en développant avec nos formateurs des pédagogies innovantes, que nous serons en mesure de placer nos étudiants et stagiaires au cœur de leurs apprentissages et les rendre acteurs de leur propre formation.

Gardons en tête cette citation de Xun Kuang, un penseur chinois confucianiste : « Tu me dis, j'oublie. Tu m'enseignes, je me souviens. Tu m'impliques, j'apprends. »

Florent MERLET,
Directeur général adjoint et directeur de l'Innovation



MAIRIOS

04 FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

06 L'ALTERNANCE

07 L'ALTERNANCE BAC +2

08 L'ALTERNANCE BAC +3  

10 L'ALTERNANCE MASTER 

12 EGC CAMPUS DE MONTAUBAN 





NOS GAGES QUALITÉ

Une équipe de conseillers spécialisés

-

Un interlocuteur unique pour votre structure

-

Certification QUALIOPi

-

La "Certification de conformité
en formation professionnelle continue"
(E-certificat délivré par L'AFNOR)

P NOS ARTENAIRES FORMATION





Catherine CERTAIN,
**Responsable Formation
Professionnelle Continue**

FORMATION C PROFESSIONNELLE CONTINUE



45 années de vie professionnelle durant lesquelles vous serez amené à exercer plusieurs métiers ou à exercer votre métier de plusieurs manières...

Parce que vous avez des talents, parce que vous êtes unique, parce que vous avez des projets, B2M sera votre partenaire au fil de votre carrière.

Notre objectif est de vous proposer des formations en adéquation avec la stratégie de développement de votre entreprise pour faire monter vos équipes en compétences.





Karine CERVONI
Conseillère formation entreprise
spécialisée sur les appels d'offres

05 63 21 71 01
k.cervoni@cci-formation.fr



Sylvie LACOMBE
Conseillère formation entreprise

05 63 21 71 03
s.lacombe@cci-formation.fr



Lucie CHAUDERON
Conseillère formation entreprise

05 63 21 71 04
l.chauderon@cci-formation.fr

Cont

QUELQUES CHIFFRES CLÉS

- Plus de **100 formations** sur mesure en 2018
- **40 formateurs** experts dans leur domaine
- **13 grands domaines** d'intervention dont l'informatique, les langues, le management, la prévention/sécurité.
- **Taux de satisfaction** moyen en 2018 : **93%**
- En moyenne **800 stagiaires formés** par an.

NOS GARANTIES

1 équipe pédagogique de partenaires et formateurs :
consultants experts dans leur domaine d'intervention.

La garantie de la qualité de nos interventions.

1 pôle ingénierie de formation :
conception de méthodes et d'outils pédagogiques innovants selon les besoins des entreprises

La garantie d'une réponse adaptée à vos besoins.

1 équipe de collaborateurs performants :
des conseillers formation à votre écoute

La garantie d'une formation efficace.

1 expérience de plus de 30 ans

La garantie d'un savoir-faire performant et du respect des exigences administratives de la formation.




GRANDS DOMAINES D'INTERVENTION

- I Formations **Direction**
- I Formations **Management**
- I Formations **Ressources Humaines**
- I Formations **Efficacité Personnelle**
- I Formations **Import/Export**
- I Formations **Relation clients/Marketing**
- I Formations **Assistant(e)**
- I Formations **Comptabilité/Gestion**
- I Formations **Achats/Logistique**
- I Formations **QHSE**
- I Formations **Prévention/Sécurité**
- I Formations **Bureautique/Multimédia**
- I Formations **Langues**

NOS FORMATIONS EN LANGUES

Langues proposées : anglais, espagnol, allemand, italien, portugais, russe, polonais, français langue étrangère, arabe, chinois, etc.

Détection du besoin :

- Entretien
- Test en ligne avec OSCAR 
- Proposition sur mesure selon votre niveau et vos besoins

Déroulement de la formation :

- Cours individuels en face à face avec le formateur
- Exercices en autonomie (e-learning)
- Séances téléphoniques (option)

Fin de formation :

- Passage d'une certification (optionnel)
- Attestation de fin de stage

Nos atouts :

- Formation totalement personnalisée
- Séances en fonction de vos disponibilités
- Formateurs natifs du pays d'origine de la langue enseignée
- Méthode participative et active

Nous sommes centre d'examen certifié :

- TOEIC pour l'anglais
- BULATS pour l'anglais, l'allemand, l'espagnol et le français
- WIDAF pour l'allemand
- ELYTE pour l'espagnol
- BRIGHT pour l'anglais, l'espagnol, l'allemand et l'italien

TOEIC

BULATS

WiDaF®



brightlanguage®

NOS FORMATIONS EN BUREAUTIQUE

Logiciels concernés :         

Détection du besoin :

- Entretien
- Test en ligne pour connaître votre niveau
- Proposition sur mesure selon votre niveau et vos besoins

Déroulement de la formation :

- Cours individuels en face à face avec le formateur
- Exercices en autonomie (e-learning)

Fin de formation :

- Passage certification (optionnel)
- Attestation de fin de stage

Nos atouts :

- Formation totalement personnalisée
- Séances en fonction de vos disponibilités
- Méthode participative et active

Nous sommes centre d'examen certifié :

- PCIE : passeport de compétences informatiques européennes
- TOSA



NOTRE FFRE

ADAPTÉE À VOS BESOINS

Afin de mieux répondre à votre besoin en formation, nos conseillers entreprise vous proposent un audit qui permettra de poser un véritable diagnostic et de définir ensemble le type d'intervention préconisée en fonction de votre projet formation et / ou de la problématique à traiter.

Vous avez des interrogations ?

Nous avons des solutions adaptées à vos besoins car il n'y a pas de solution unique mais des solutions personnalisées.

Nous traitons vos demandes au cas par cas, ce qui nous permet par exemple de mixer plusieurs modules de formation si besoin est.

Qu'il s'agisse de monter un collaborateur en compétences ou d'une reconversion professionnelle, notre équipe d'experts répondra à vos besoins avec la solution la plus adaptée à votre demande.

1

FORMATIONS INTER - ENTREPRISES

Il s'agit de formations clé en main auxquelles participent plusieurs salariés d'entreprises différentes. Elles sont organisées dans les locaux de B2M et les dates sont planifiées à l'avance. N'hésitez pas à nous contacter pour que nous vous communiquions notre calendrier.

Avantages : le partage et l'échange d'expériences

2

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISES

Véritables formations sur mesure, le programme de formation est construit en fonction de vos besoins et la formation se réalise dans vos locaux aux dates que vous souhaitez. La formation peut se dérouler en individuel ou en groupe.

Avantages : adaptabilité du programme et des dates et la formation se déroule dans vos locaux.



3

PARCOURS PERSONNALISÉS

Véritables parcours sur mesure, les parcours personnalisés se déclinent autour d'heures en face à face de courte durée (le plus souvent 2H) et d'un libre accès à une plateforme e-learning.

Avantage : l'accès selon vos disponibilités à la plateforme e-learning 7 jours sur 7.

4

CERTIFICATS DE COMPÉTENCES EN ENTREPRISE (CCE)

Les CCE sont des certifications reconnues et délivrées par CCI France et le Réseau des CCI. Il s'agit de formations inscrites au Répertoire National des Classifications Professionnelles (base de données qui recense toutes les certifications à finalité professionnelle qui existent en France). Elles sont valables 5 ans et sont renouvelables.

Ce dispositif, mis en œuvre dans le cadre professionnel ou extra-professionnel, permet de valoriser et de certifier des compétences transverses ou supports aux organisations.

Les CCE sont éligibles au CPF (c'est-à-dire formation financièrement prise en charge par le Compte Personnel de Formation du demandeur). Pour tout renseignement complémentaire, n'hésitez pas à prendre contact avec nos conseillers formation.

Les CCE sont organisés soit en parcours personnalisés soit en intra - entreprises.

Avantages :

I Pour le salarié :

- Reconnaissance professionnelle
- Outil de sécurisation du parcours professionnel
- Le salarié devient acteur de son parcours professionnel

Thèmes des CCE :

- Exercer le rôle de tuteur en entreprise
- Animer une équipe de travail
- Contribuer à la gestion de l'entreprise
- Exercer la mission d'organisation et de suivi des achats
- Manager un projet
- Exercer la mission de formateur

Modalités de la certification :

I **Soit** une étude de cas d'01H30 (dans le cas où la personne qui suit la formation ne remplit pas les missions sur le poste de travail qu'elle occupe).

I Pour le dirigeant :

- Identifier et valoriser les compétences en interne
- Améliorer la performance de l'organisation (gestion optimisée des compétences)
- Favoriser la mobilité en interne

- Mettre en œuvre les fondamentaux de la communication
- Développer la qualité du service client
- Gérer la paie
- Mener une négociation commerciale
- Gérer les opérations à l'international
- Réaliser une opération de production

I **Soit** constitution d'un portefeuille de preuves en fonction du référentiel de la formation (si la personne remplit les missions sur le poste qu'elle occupe dans l'entreprise) puis soutenance orale devant un jury (environ 30 mn).

Témoignage

EVERBLUE

PISCINES

Caroline HARPOUTIAN LENOTTE,
**Directrice Administrative
et Financière EVERBLUE**

En 2018, EVERBLUE était à la recherche d'un organisme de formation pouvant répondre à ses besoins dans différents domaines :

SST, bureautique ou spécificités métier.

Grâce à de nombreux partenaires professionnels, B2M, a su répondre favorablement à une majorité des demandes. En effet, le portefeuille de formations proposées par B2M est large.

Mais surtout, nos interlocuteurs ont su adapter la formation aux besoins de notre société.

En bureautique, EXCEL par exemple, au-delà de salariés de niveaux très disparates, le besoin était différent en fonction des services dans lesquels travaillaient ces salariés. B2M a adapté la formation aux besoins spécifiques des responsables de service tout en s'adaptant aux différents niveaux de compétences sur le logiciel.

Par ailleurs, EVERBLUE n'a pas un équipement adapté pour pouvoir former un nombre certain de personnes sur une même session.

La formatrice de B2M est venue avec les ordinateurs nécessaires à une manipulation efficace et des supports de formation très bien réalisés.

Par ailleurs, ils ont su trouver pour nous, des formateurs en logistique et en gestion des approvisionnements.

Tout a été organisé par B2M pour que notre OPCA prenne directement en charge les frais de formation sans qu'EVERBLUE ait à avancer les fonds.





Stéphanie BARAUD,
Responsable Alternance

ALTERNANCE



Comment démarrer une carrière professionnelle et surtout comment la réussir ?

Cette question reste au cœur des préoccupations des jeunes dès qu'ils obtiennent leur BAC et est récurrente au fil de leurs études.

L'alternance est la solution à cette préoccupation.

En effet, B2M propose tout un panel de formations du BAC +2 au BAC +5 en fonction des profils et des attentes des jeunes qui viennent nous solliciter mais qui répond aussi aux besoins des entreprises.

Notre équipe de conseillers formation est à votre écoute afin de vous informer au mieux quant à vos besoins.

L'alternance est une relation de confiance tripartite entre l'alternant, l'entreprise et l'organisme de formation. Nous mettons un point d'honneur à développer cette relation de confiance et à la développer.





Angélique BARRA
Conseillère formation
NEGOVENTIS,
Master Marketing, Commerce
et distribution
05 63 21 71 13
a.barra@cci-formation.fr



Jessica RUIS
Conseillère formation
BTS GPME et BTS NDRC
05 63 21 71 14
j.bonaventure@cci-formation.fr



Séverine LLOPIS LARROQUE
Conseillère formation L3
et Master LEAN MANAGEMENT
05 63 21 71 11
s.llopis@cci-formation.fr



Corinne MONTILLET
Conseillère formation BTS MCO
05 63 21 71 02
c.groussac@cci-formation.fr



Stéphanie LINAS
Responsable Pôle ACHATS
05 63 21 71 10
s.linas@cci-formation.fr



Laura DALCEGGIO
Conseillère formation L3 GESTION
DES RESSOURCES HUMAINES
05 63 21 71 10
s.linas@cci-formation.fr

QUELQUES CHIFFRES CLÉS

Taux de réussite examens en 2021 :

- LP LOGISTIQUE ET ACHAT INDUSTRIEL : **94%**
- LP GESTION DES RESSOURCES HUMAINES : **91%**
- LP QSSE : **100%**
- LP COLLABORATEUR SOCIAL ET FINANCIER : **100%**
- MASTER ACHAT : **94%**
- RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION : **55%**
- MASTER LEAN MANAGEMENT ET QUALITE : **100%**
- MASTER CONTROLE GESTION RH : **94%**
- MASTER MARKETING COMMERCE ET DISTRIB : **100%**
- BTS GESTION DE LA PME : **100%**
- BTS NÉGO DIGITALISAT RELATION CLIENT : **100%**
- BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL : **91%**

ZOOM SUR L'ALTERNANCE :

Intro : Qu'est-ce que l'alternance ?

Il s'agit d'une relation tripartite entre une entreprise, un alternant et un organisme de formation.

Les trois parties sont liées soit par un contrat d'apprentissage soit par un contrat de professionnalisation.

L'objectif poursuivi par une formation en alternance est de se former à un métier en s'intégrant simultanément à la vie et à la culture de l'entreprise. Il s'agit d'une véritable passerelle vers l'emploi et l'insertion professionnelle.

Choisir l'alternance, c'est choisir la voie de l'excellence tant pour l'employeur qui forme un salarié que pour l'alternant qui acquiert au fur et à mesure de sa formation une expérience qui le fait grandir professionnellement et qui lui permet d'obtenir un diplôme ou un titre professionnel.

B2M Formation vous propose une palette de formations en alternance du BTS au MASTER 2.

contacts

1

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

(Anciennement BTS MUC)

Objectif :

Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Missions :

- Gérer la relation client
- Assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (lieu physique ou en ligne)
- Manager une équipe commerciale
- Animer et dynamiser l'offre de produits ou services

2

BTS GESTION DE LA PME

Objectif :

Former un collaborateur (-trice) polyvalent (e) qui prend en charge les tâches de gestion dans le domaine administratif, commercial et comptable. Maîtriser les outils de gestion et les outils informatiques.

Missions :

- Participer à la gestion opérationnelle de l'entreprise
- Gérer les relations client / fournisseur
- Contribuer à la gestion des risques de la PME
- Contribuer à l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise par l'amélioration de son organisation, soutenir et accompagner son développement
- Gérer le personnel et participer à la valorisation des ressources humaines

3

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Objectif :

Former des commerciaux généralistes et gérer la relation client dans sa globalité (de la prospection à la fidélisation). Le commercial sera aussi performant dans la relation client présente que dans celle instaurée à distance par le biais de la digitalisation (réseaux sociaux, internet, applications, e-mailing, etc.).

Missions :

- Négociation / vente
- Conception et mise en place d'action de fidélisation ou de reconquête
- Définition d'un budget, planification et contrôle de l'efficacité
- Analyse et rentabilité de la clientèle : potentiel, rentabilité et risques

Pour toutes les questions concernant le rythme de l'alternance ou le type de contrat d'alternance que vous souhaitez mettre en place, merci de contacter Emmanuelle COMBATTELLI (BTS MCO) ou Jessica BONAVENTURE (BTS GPME et BTS NDRC).



Témoignage

Anaïs COUFFIGNALS,
**alternante diplômée BTS
Assistant de Gestion PME PMI
en 2018, actuellement
en 3ème année EGC PRO**

En 2016, j'ai décidé d'intégrer le BTS Assistant de Gestion (GPME, à ce jour) au sein du centre de formation B2M. Mon but était de trouver un diplôme complet, à la fois qualifiant et professionnalisant.

Cette formation m'a apporté de nombreuses connaissances dans divers domaines liés au monde de l'entreprise : la gestion financière, la relation aussi bien avec les clients que les fournisseurs, la communication, le management, les ressources humaines...

J'ai réalisé ce BTS en alternance afin d'entrer dans la vie active et d'être confrontée au monde de l'entreprise tout en poursuivant mes études. Ce cursus m'a permis de monter en compétences et d'allier à la fois les apports théoriques en formation et la pratique en entreprise au travers de mes différentes missions. Celles-ci étaient très diverses : tant administratives (relances clients, organisation des événements, gestion administrative des dossiers clients, ...) que commerciales (prospection via des salons, portes ouvertes, phoning, emailing, ...) ce qui m'a beaucoup plu !

J'ai même pu mettre en place un projet de pérennisation de l'entreprise. Ce fut une expérience très enrichissante.

Aujourd'hui, diplômée du BTS, j'ai poursuivi mes études chez B2M en intégrant la 3ème année du Bachelor de l'Ecole de Gestion et de Commerce en alternance au sein de la même entreprise.

1

FORMATIONS DU RÉSEAU NEGOVENTIS

Né en janvier 2010, le Réseau NEGOVENTIS (développé par les Chambres de Commerce) propose plus de 200 formations du niveau BAC au niveau BAC+5.

Les titres certifiés sont enregistrés au Répertoire National des Classifications Professionnelles. Créés avec des professionnels et par les Chambres de Commerce et d'Industrie, les titres NEGOVENTIS répondent de manière concrète aux besoins des entreprises et ont pour vocation une insertion professionnelle rapide.

Responsable Développement Commercial

Objectif :

Former des professionnels qualifiés et parfaitement opérationnels.

Missions :

- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener directement et en autonomie des négociations avec des clients grands comptes
- Manager une équipe
- Participer au développement commercial de manière active
- Animer et dynamiser l'offre de produits ou services

Durée : 1 an

Rythme de l'alternance : 1 semaine en cours et 3 semaines en entreprise

Responsable Développement Commercial spécialisation immobilier (Nouveauté 2019)

Objectif :

Former des spécialistes dans la vente et la commercialisation des biens immobiliers.

Missions :

Identiques à celles du Responsable Développement Commercial mais spécialisées sur le secteur immobilier.

Durée : 1 an

Rythme de l'alternance : 1 semaine en cours et 3 semaines en entreprise

Responsable de la Distribution

Objectif :

Prendre en charge la responsabilité d'un point de vente ou la responsabilité d'une équipe.

Missions :

- Développer des compétences managériales
- Être en charge d'un poste d'encadrement dans un point de vente
- Décliner une stratégie commerciale
- Élaborer une stratégie financière

Durée : 1 an

Rythme de l'alternance : 1 semaine en cours et 3 semaines en entreprise



Jean-Christophe JAMMES,
**Directeur BOULANGER
MONTAUBAN**

Cela fait plus de dix ans que nous sommes partenaires du centre de formation CCI FORMATION 82, bien avant que ce ne soit B2M.

Notre besoin permanent de former des jeunes gens qui seront les managers de nos futurs magasins ou de ceux déjà existants nous a tout naturellement guidés vers le centre consulaire.

Chaque année, en moyenne, quatre ou cinq jeunes suivent un cycle de formation en alternance dans notre magasin et à la B2M, majoritairement dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Nous accueillons des apprentis préparant un BTS en management des unités commerciales (MUC) mais aussi des étudiants visant un diplôme de niveau 2 (BAC +3) comme Responsable de la Distribution (Réseau NÉGOVENTIS) et depuis peu des alternants de niveau 1 préparant un MASTER.

La qualité de l'enseignement dispensé par le centre de formation et la très grande proximité entre les enseignants et les tuteurs permettent aux jeunes d'adapter facilement les savoirs acquis durant les cours à leur activité professionnelle quotidienne. Cette interaction se traduit par des visites fréquentes de notre établissement dans le cadre de travaux pratiques et dans l'autre sens par des interventions régulières de nos managers au sein du centre de formation.

A l'issue de leur cursus, une grande majorité d'apprentis intègrent les rangs de nos collaborateurs que ce soit dans notre magasin de Montauban ou dans un des quatre autres de l'agglomération toulousaine, et même au-delà partout en France. Ils sont vendeurs, gestionnaires de stocks, managers d'équipe commerciale ou même directeurs de magasin. Dans un futur proche, nous pourrons aussi les orienter vers nos prochaines ouvertures à l'international.

C'est ainsi que tout naturellement la majeure partie de l'effectif de la force de vente de notre établissement est issue de la filière de l'apprentissage. Ils y ont acquis à la fois les indispensables connaissances théoriques qui leur permettront de progresser dans notre entreprise mais aussi les bases techniques de leur métier grâce auxquelles ils apportent une qualité de service irréprochable à notre clientèle au quotidien.

A la rentrée prochaine, nous aurons encore le plaisir d'accueillir de nouveaux jeunes gens et de les conduire, avec nos partenaires de la B2M, vers une double réussite scolaire et professionnelle.



LICENCES 3

en partenariat avec TSM
(ex IAE de Toulouse)



Logistique et achats industriels

Objectif :

Former les futurs professionnels des achats.

Missions :

- Concevoir et mettre en œuvre une démarche de relation clients- fournisseurs
- Négocier des contrats (modalités, clauses, contentieux, ...)
- Sélectionner, gérer et suivre des fournisseurs
- Contrôler des délais et coûts d'approvisionnement
- Inscrire de la politique achats dans les fonctions, stratégies et environnement économique de l'entreprise

Durée : 1 an • Rythme de l'alternance : 1 semaine en cours et 3 semaines en entreprise

LEAN MANAGEMENT QUALITÉ

Objectif :

Former de futurs collaborateurs polyvalents dotés de nouvelles compétences pour la mise en œuvre de l'orientation qualité, de la maîtrise globale des risques industriels et de la sécurité du personnel.

Missions :

- Mettre en œuvre et assurer le suivi des référentiels dans le domaine de la qualité, de la sécurité, de l'hygiène et de l'environnement
- Identifier et développer les compétences des salariés en s'appuyant sur le management par les compétences
- Utiliser les techniques de la gestion de projet et de l'animation d'équipe

Durée : 1 an • Rythme de l'alternance : 1 semaine en cours et 3 semaines en entreprise

Gestion des ressources humaines

Objectif :

Avec le développement de la RSE et des nouvelles technologies, la performance des entreprises s'appuie toujours plus sur le travail collaboratif et la transversalité dans le but d'optimiser les ressources mobilisées dans toute leur chaîne de valeur. Pour relever ce défi, ces dernières ont besoin de personnels qui maîtrisent les démarches, outils et méthodes de l'excellence opérationnelle.

Missions :

- Amélioration continue des produits ou services
- Satisfaction des clients
- Réduction des impacts de l'activité sur l'environnement
- Animation des démarches qualité
- Contribution à l'amélioration permanente des entreprises

Durée : 1 an • Rythme de l'alternance : 1 semaine en cours et 3 semaines en entreprise



Témo

Séverine LLOPIS LARROQUE,
**Diplômée Licence
Professionnelle RH**

« Après plusieurs années dans le management d'équipes, j'ai eu l'opportunité de changer d'orientation professionnelle. Un bilan de compétences plus tard et les renseignements pris auprès de B2M ont confirmé l'intérêt porté à la Licence en Gestion des Ressources Humaines de TSM.

J'avais, à ce moment-là, pour projet d'intégrer un poste dans la formation, l'un des nombreux domaines des RH. Combinée à mon expérience professionnelle, la licence m'a permis en 9 mois d'atteindre cet objectif.

L'écoute et l'accompagnement de B2M dans la recherche d'alternance, ont contribué à simplifier le parcours pour intégrer la licence. Cela m'a également conforté dans mon choix.

L'équipe pédagogique est composée d'intervenants passionnés et passionnants issus du monde professionnel, ce qui est un atout indéniable.

La formation, riche en enseignements concrets, nous apporte une certaine méthodologie de travail et des outils que nous pouvons utiliser immédiatement en entreprise.

De plus, la richesse des profils qui composent une promotion m'ont permis de me sentir à l'aise très rapidement, notamment lors des nombreux travaux de groupe. Chacun apporte sa propre expérience, n'hésitant pas à la partager.

Aujourd'hui diplômée, j'occupe un poste dans la formation, comme je le souhaitais.

C'est sans aucune hésitation que je recommande la licence GRH tant pour les enseignements que pour les nombreux échanges au niveau humain. »



1

ACHATS

Master 1 :

Objectif :

Préparer de futurs cadres spécialisés dans les achats en leur fournissant les outils théoriques et techniques utiles à une fonction au cœur de la stratégie industrielle des entreprises et de leur compétitivité.

Durée : 1 an (468 heures de cours)

Rythme : 1 semaine en cours / 3 semaines en entreprise

Missions :

- Identifier les leviers, les enjeux d'optimisation d'une base fournisseur et les indicateurs permettant de piloter le progrès
- Pérenniser et développer un panel fournisseurs
- Améliorer la communication auprès des fournisseurs sur les process principaux et avoir une vision globale de leur performance
- Participer à la mise en place des indicateurs de performance dans un service achats

Contenu des Unités d'Enseignement sur demande. Merci de contacter Stéphanie LINAS.

2

LEAN MANAGEMENT QUALITÉ

Objectif :

Renforcer les performances des organisations industrielles (mais aussi d'autres secteurs d'activités), réduire les coûts et les délais, et assurer une amélioration continue des produits, services et processus.

Master 1 :

Durée : 1 an (436 heures de cours)

Rythme : 1 semaine en cours / 3 semaines en entreprise

Master 2 :

Durée : 1 an (436 heures de cours)

Rythme : 1 semaine en cours / 3 semaines en entreprise

Exemples de postes :

- Pilote LEAN
- Manager qualité industrielle
- Auditeur
- Responsable qualité - environnement

*Contenu des Unités d'Enseignement sur demande.
Merci de contacter Séverine LLOPIS LARROQUE.*



Master 2 :

Objectif :

Former aux meilleures pratiques d'achats et d'asseoir les compétences managériales génériques à la fonction.

Durée : 1 an (404 heures de cours)

Rythme : 1 semaine en cours / 3 semaines en entreprise

Missions :

- Analyser le déroulement d'un entretien, en établir le bilan intermédiaire ou final
- Déterminer le mode de management adapté dans son équipe et en transversal
- Développer les compétences de ses équipes
- Maîtriser les principales règles juridiques, commerciales et fiscales
- Déterminer les axes de progrès de son organisation achats

Master 1 et 2

Master 2



3 MARKETING SPÉCIALITÉ COMMERCE ET DISTRIBUTION

Objectif :

Former des spécialistes du marketing de la distribution physique et digitale mais également de la gestion de la qualité, de la mise en valeur de l'offre. Savoir analyser des chiffres et prendre des décisions.

Master 2 :

Durée : 1 an (336 heures de cours)

Rythme : 1 semaine en cours / 3 semaines en entreprise

Exemples de postes :

- Responsable de rayon
- Responsable de magasin
- Category manager
- Chef de secteur

Missions :

- Mettre en œuvre une stratégie marketing
- Analyser les données en vue de leur exploitation
- Savoir gérer la commercialisation de Produits de Grande Consommation
- Manager des équipes
- Gérer, évaluer et savoir contractualiser des éléments budgétaires et financiers
- Savoir gérer des projets
- Gérer le niveau de qualité

*Contenu des Unités d'Enseignement sur demande.
Merci de contacter Angélique BARRA.*

MASTERS
EN PARTENARIAT
AVEC :



(ex IAE de Toulouse)



DOMINIQUE BRU,
**Consultant en qualité, organisation
et management spécialisé dans
l'industrie (aéronautique
et automobile) et dans les services.
Formateur en Qualité
et Lean Management.**

Homme de terrain en tant que consultant, j'ai aussi eu la chance de pouvoir m'impliquer dans la formation au cours de mon parcours professionnel. Ces 2 casquettes sont complémentaires à mes yeux : la facette consultant nourrissant la facette formateur et vice versa, surtout dans les disciplines où j'interviens : la Qualité et le Lean Management.

La connaissance terrain et les problématiques que j'y rencontre me permettent d'aborder les cours de manière opérationnelle et concrète.

Mes thèmes de prédilection ? L'amélioration continue via la Qualité et le Lean.

Ces 2 thèmes sont complémentaires dans la même démarche. En effet, la démarche qualité fait en sorte que le produit soit conforme... et j'aurais tendance à dire « peu importe le temps à y consacrer ». Son but est de sécuriser le fonctionnement, de réduire les aléas.

La démarche Lean, quant à elle, consiste à chasser toute forme de gaspillage pour faire que le produit soit conforme au coût le plus juste. Apparaissent alors, en plus de la conformité, les notions de compétitivité et d'amélioration du cadre de travail. J'aime dire que l'enjeu est de réussir à « aller vite tranquillement ». Souvent inscrit dans la lignée du taylorisme, le Lean management est une démarche transversale qui vise une démarche collective en faisant la chasse à toutes les formes de gaspillage quand le taylorisme est une démarche verticale qui vise la performance individuelle en ignorant les gaspillages.

Aujourd'hui, on tend à aller vers une convergence du Lean et de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises). Nous pensons l'organisation de l'entreprise en l'axant autour de 2 idées centrales : le lissage (c'est-à-dire l'arrivée régulière du travail sur les différents postes) et l'équilibrage (éliminer les goulots d'étranglement et ajuster les capacités).

La démarche Lean met vraiment l'accent sur le rythme, le tempo de l'entreprise.

Les Lean managers sont formés pour gérer des projets et animer une démarche d'amélioration continue. Ils doivent être « extrêmement méthodiques » tout en étant « animateurs » pour réussir dans leur mission.

Je conclurai par les mots d'Armand FEIGENBAUM (illustre statisticien américain du 20ème siècle et théoricien pour la gestion de la qualité) :

“La qualité, ce n'est pas une réponse rapide ou temporaire ; c'est un processus d'amélioration continue”.



EGC OCCITANIE



Laurie LEPKOWICZ,
Responsable EGC
campus Montauban

05 63 21 71 05
l.lepkowicz@cci-formation.fr



Véritable École Entreprise à taille humaine, les étudiants de l'EGC sont formés pour devenir des middle- managers. Tous les apprentissages au cours des 3 ans de formation sont colorés par la dimension ENTREPRISE : qu'ils s'agissent des cours dispensés par des professionnels, des périodes de stages, des nombreux business game ou encore de la gestion de projet, les étudiants de l'EGC deviennent de vrais professionnels.

Au cours de ces 3 ans, l'individu et ses compétences sont placés au cœur des préoccupations de l'équipe pédagogique. Le suivi personnalisé dont bénéficie chaque étudiant lui permet d'affirmer au fur et à mesure son projet professionnel.

L'international occupe également une place prépondérante dans la formation qui permet à nos Étudiants d'avoir une ouverture d'esprit leur permettant de développer leur curiosité et capacité d'adaptation.

Au fur et à mesure de la formation, les étudiants se métamorphosent en véritables collaborateurs d'entreprises.

Notre devise ? « Ce que vous êtes compte autant que ce que vous savez » ... La formation à l'EGC, c'est donc du savoir- être et des savoir- faire.

L'EGC, c'est également la force d'un réseau national qui compte aujourd'hui 19 campus en France et dans les DOM- TOM.



QUELQUES INFORMATIONS CLÉS

- 1^{er} réseau BACHELOR en France (19 campus en France métropolitaine et DOM- TOM) développé par les Chambres de Commerce et d'Industrie
- EGC OCCITANIE classée n°1 au palmarès des Écoles de Commerce post bac en 3 ans par L'ÉTUDIANT en 2018
- Véritable École Entreprise
- Formation polyvalente en gestion, commerce, marketing et communication
- Diplôme visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
- Diplôme inscrit au Répertoire National des Classifications Professionnelles (RNCP) niveau 6

NOS OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ÉVOLUTIFS

1ÈRE
ANNÉE

DÉCOUVRIR :

Acquérir des méthodes de raisonnement et d'organisation

2ÈME
ANNÉE

EXPÉRIMENTER :

Développer des compétences managériales

3ÈME
ANNÉE

MAÎTRISER :

Développer des capacités d'analyse et de synthèse

LE PROGRAMME

- Stratégie marketing
- Politique commerciale
- Gestion budgétaire et analyse financière
- Management des hommes et des projets
- Stages et expériences professionnelles



Sylvie GRIMAL
Conseillère formation

05 63 21 71 00
s.grimal@cci-formation.fr



Emmanuelle COMBATTELLI
Chargée de gestion

05 63 21 71 21
e.combatteilli@cci-formation.fr

contacts

UNE VÉRITABLE ÉCOLE ENTREPRISE

DES FORMATEURS ISSUS DU MONDE DE L'ENTREPRISE

L'EGC construit ses enseignements autour des entreprises et pour les entreprises. Au cours des 3 ans de formation, nos étudiants développent leur maturité professionnelle en acquérant des savoir-faire opérationnels. Ils sont intégrés au monde de l'entreprise grâce aux formateurs qui sont tous issus du monde professionnel, ce qui leur permet d'obtenir une connaissance pratique de l'entreprise.

DES PROJETS OPÉRATIONNELS DE TRAVAIL EN ÉQUIPE (POTE)

Le cursus à l'EGC est aussi rythmé par les POTES.

En première année, le POTE a pour objectif d'organiser un événement d'A à Z (de l'idée à sa réalisation) et les bénéfices réalisés sont reversés à une association caritative.

En deuxième année, le POTE a pour objet de réaliser une mission pour le compte d'une entreprise (ex : une étude de marché, une enquête de notoriété, etc.).
N'hésitez pas à nous contacter pour plus de détails.

Stages

1ÈRE ANNÉE

2 périodes :

- 1 stage découverte de 3 semaines
- 1 stage commercial de 8 semaines

2ÈME ANNÉE

1 stage à l'étranger de 17 semaines

3ÈME ANNÉE

1 stage pré-professionnel de 20 semaines



L'ALTERNANCE EN 3ÈME ANNÉE :

L'EGC offre aussi la possibilité à ses étudiants d'effectuer leur 3ème année en alternance afin qu'ils acquièrent une expérience professionnelle tout en mettant au service des entreprises les connaissances acquises au cours des années précédentes. Grâce à la polyvalence de la formation, les missions en entreprise peuvent être très différentes en fonction du projet professionnel du jeune et de son profil.

LES BUSINESS GAME :

Grâce à cet « outil pédagogique », les étudiants participent à un jeu de stratégie d'entreprise. En effet, ce travail en groupe leur permet d'être à la tête d'une entreprise pendant une semaine et de prendre les décisions adéquates ou qu'ils pensent adéquates concernant l'orientation qu'ils souhaitent donner à leur entreprise (décisions marketing, décisions financières, gestion des stocks, etc.).

Le Business Game se fait en anglais en 2ème année.

L'INTERNATIONAL À L'EGC :

L'EGC est une formation résolument tournée vers l'international.


Pour valider le diplôme, nos étudiants doivent valider le TOEIC (certification standardisée permettant d'évaluer le niveau d'anglais tant au niveau de l'écrit que de l'oral). L'anglais est bien évidemment obligatoire mais l'étudiant doit aussi étudier une 2ème langue vivante.

Tous nos intervenants en langues (anglais, espagnol, allemand, italien) sont originaires des pays de la langue qu'ils enseignent (native speakers).

Grâce à leur expérience à l'étranger (stage de 17 semaines en 2ème année), nos jeunes gagnent en aisance à l'oral et à l'écrit en langues. De plus, les cours de Commerce International leur permettent aussi d'être opérationnels sur des postes tournés vers l'international.

S'ils le souhaitent, ils peuvent également s'inscrire au programme ERASMUS afin de réaliser une partie de leur cursus sur le campus d'une de nos universités partenaires (en Espagne, en Italie, en Allemagne, en Pologne, etc.).





Alexandre AGUERO,
**Diplômé EGC et diplômé MASTER
2 en ACHATS en 2018
EGC + Master Achats TSM,
une plus value pour jeune
travailleur en devenir**

J'ai fait partie de la structure B2M ces 5 dernières années.

J'ai commencé mon cursus d'étude supérieures en intégrant le Bachelor EGC.

Mon objectif premier était de développer les compétences nécessaires pour devenir commercial en B to B et lors de ce cursus j'ai eu l'occasion d'appréhender le monde de l'entreprise dans sa globalité, grâce à la diversité du programme et ainsi mieux définir mon orientation professionnelle.

En effet, l'étude de l'environnement d'une entreprise au travers de différentes matières (marketing, webmarketing, économie...), l'analyse des points forts d'une société et des méthodes de recherches d'innovation au sein de cette structure (comptabilité, micro-économie, stratégie d'entreprises, gestion de projet...) m'ont aidé à mieux comprendre le monde professionnel et ainsi y trouver ma place.

En dernière année, j'ai eu l'occasion de faire un double cursus pour valider un bachelor et une licence professionnelle acheteur industriel, ce qui a été une vraie révélation.

Après validation de ces deux diplômes, B2M m'a donné l'opportunité de continuer mes études en intégrant le Master Achats. Durant ce Master en Alternance, je me suis spécialisé dans le domaine qui m'attirait : les Achats.

Cette alternance, effectuée dans une société présente sur le marché de l'aéronautique, m'a rendu totalement opérationnel et m'a permis de passer de simple étudiant à jeune travailleur en devenir.

Je n'ai pas eu de soucis à comprendre et à m'intégrer au sein d'une structure grâce aux connaissances théoriques qui m'ont été dispensées par les intervenants des différentes formations que j'ai suivies.

À la fin de ces cursus mon intégration au marché de l'emploi a été faite sans appréhension sur ma capacité à être une réelle plus-value pour une société.

Témoignage



B2m
BUSINESS MANAGEMENT MONTAUBAN

JOB DATING

2 HEURES POUR RENCONTRER VOTRE ALTERNANT.

OPÉRATION SPÉCIALE RECRUTEURS



www.b2m-formation.com

Crédit photo : Gettyimages / Création : BMV COMMUNICATION



CCI MONTAUBAN
ET TARN-ET-GARONNE

DIRECTION



Florent MERLET
Directeur général adjoint
Directeur de l'Innovation
pédagogique

PÔLE RH FINANCES



Catherine CERTAIN
Responsable
Administrative
et Financière



Anne-Marie MAURY
Assistante
Administrative
et Financière

PÔLE ALTERNANCE



Stéphanie BARRAUD
Responsable
Alternance



Jessica RUIS
Conseillère formation
BTS GPME et NDRC



Corinne MONTILLET
Conseillère formation
BTS MCO



Angélique BARRA
Conseillère formation
NEGOVENTIS
et Master 2 Marketing



Séverine
LLOPIS-LARROQUE
Conseillère formation
pôle LEAN MANAGEMENT
QUALITÉ



Laura DALCEGGIO
Conseillère formation
L3 RH



Stéphanie LINAS
Responsable Pôle
Achats LP et Masters

PÔLE EGC



Laurie LEPKOWICZ
Responsable EGC
campus Montauban



Sylvie GRIMAL
Conseillère formation



Emmanuelle
COMBATELLI
Chargée de gestion

PÔLE **COMMUNICATION**



Laurie LEPKOWICZ
Responsable
Communication



Elyes HARROUCH
Chargé de
communication
digitale

PÔLE FORMATION **CONTINUE ENTREPRISE**



Catherine CERTAIN
Responsable Service
Formation
Professionnelle
Continue



Sylvie LACOMBE
Conseillère Formation
Entreprise



Lucie CHAUDERON
Conseillère Formation
Entreprise



Karine CERVONI
Conseillère Formation
Entreprise



Josiane GUILHEM
Assistante
pédagogique
et financière

organigramme



ILS
NOUS
FONT

C ONFIANCE





PCIE Passeport de Compétences
Informatique Européen



La Région
Occitanie
Pyrénées - Méditerranée

THALES



Deutsch-Französische
Industrie- und Handelskammer
Chambre Franco-Allemande
de Commerce et d'Industrie



61 Avenue Gambetta
82000 MONTAUBAN

Tél. 05 63 21 71 00

www.b2m-formation.com