

L'ÉCOLE de COMMERCE et SERVICES du VAL de LOIRE

Une école de la CCI

L'École de Commerce et Services du Val de Loire est une école créée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Loir-et-Cher sur son campus de Blois, en plein centre-ville. Ce campus, inauguré en 1991 avec la première école de commerce créée par la CCI, SUP'T.G., témoigne, ainsi que ses contributions à l'ENIVL (option Ingénierie des achats industriels), UFR Sciences et Techniques de l'Antenne Universitaire de Blois et à l'IUT (licence professionnelle Amélioration de la performance industrielle), de l'expérience que l'institution consulaire s'est forgée en 15 ans en matière d'enseignement supérieur.

Le campus

Situé au cœur de la ville de Blois, rue Anne de Bretagne, le campus de la CCI de Loir-et-Cher accueille 120 étudiants dans ses 3600 m² de locaux aménagés dans un lieu historique du XVII^e siècle, agrandi par des bâtiments modernes.

Depuis 2009, le Campus de la CCI, c'est trois écoles :

- l'ECSVL (Ecole de Commerce et Service du Val de Loire)
- l'ETIC (Ecole de Commerce de l'Image de Communication)
- l'ESTACOM (Ecole Supérieure des Techniques Appliquées de la Communication).

Pourquoi cette école ?

L'ECSVL correspond à une demande des chefs d'entreprise locaux dans le cadre de leur démarche de recrutement. Interrogés sur le profil des personnes qu'ils souhaiteraient embaucher, les chefs d'entreprise estiment que le niveau Bac + 2 aurait besoin d'être consolidé. Ils ont donc formulé le souhait de trouver des profils avec une année de parcours de professionnalisation, qui sera un passeport pour la vie des entreprises, et ont participé à la réflexion de la CCI sur son contenu.

Une alternance garantie et rémunérée

Cette formation, qui va conduire les détenteurs d'un Bac +2 à un Bac +3, a été conçue en relation étroite avec les entreprises. Elle offre aux étudiants un enseignement en alternance école-entreprise (équivalent de 6 mois de stage sur une année). Elle assure un accueil dans les entreprises partenaires sous forme de stages rémunérés. A l'issue du parcours, les étudiants qui auront satisfait aux obligations de la formation pourront se voir offrir une proposition d'embauche.

Une meilleure formation fondamentale

Que demandent les entreprises ? Une meilleure formation dans des domaines fondamentaux et/ou transversaux : culture générale, langues étrangères, connaissance de l'entreprise et de la fonction commerciale, communication, gestion de l'entreprise (indicateurs, ratios, rentabilité...), maîtrise des outils informatiques modernes.

La 3^e année « Gestion opérationnelle »

La formation créée dans ce cadre a été dénommée « Gestion opérationnelle ». Deux premières spécialités sont ouvertes depuis 2007 : banque-assurance et tourisme. Il s'agit de deux domaines du secteur des services, en plein développement dans notre département et aussi dans toute la France.

Une année à Bac + 3

La formation « Gestion opérationnelle »

Sélection des candidats en 2 étapes

Etape 1 : L'école

La sélection s'effectue sur dossier et entretien avec un jury. Le dossier de candidature présente notamment l'historique des deux dernières années de scolarité du candidat. L'entretien porte avant tout sur la motivation, la personnalité du candidat.

Etape 2 : L'entreprise

A la réception du dossier de candidature (transmis par l'école), l'entreprise applique son propre processus de sélection des candidats dans le cadre de sa politique et pratique de recrutement. L'inscription définitive à l'école est soumise à cette sélection réalisée par l'entreprise.

Parcours de formation

Le cycle de formation s'inscrit dans le cadre de l'harmonisation européenne des parcours de formation et permet d'obtenir 60 crédits venant s'ajouter à ceux obtenus par l'étudiant dans le cadre de son bac+2.

Les contenus établis en liaison étroite avec les professionnels sont dispensés avec leur concours sous forme de séminaires, d'études de cas, d'ateliers, de simulation, de conférences métiers...

Il se déroule sur une année de septembre à septembre en deux séquences.

1. Un enseignement de 500 heures composé comme suit :

- un tronc commun de 300 heures,
- une spécialisation professionnelle de 200 heures.

2. La professionnalisation en entreprise qui se concrétise par :

- la réalisation d'une mission opérationnelle de 6 mois en entreprise sous convention de stage rémunéré,
- la mise en œuvre, dès le début de l'année, d'un projet tutoré.

Validation de la formation

Le cycle est validé par la satisfaction des exigences du contrôle continu et final des connaissances et du parcours de professionnalisation en entreprise. La formation se traduit par l'obtention d'un certificat consulaire délivré par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Loir-et-Cher.

Informations pratiques

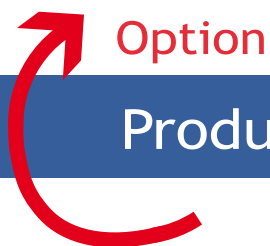
Les stages : Ils s'inscrivent dans le cadre de la charte nationale des stages et de la réglementation en vigueur. Ils font l'objet d'une rémunération obligatoire (dans le cadre de la législation en vigueur des stages d'une durée supérieure à 3 mois) basée sur le montant maximal de franchise de cotisations soit 398 € par mois actuellement.

Frais de scolarité : 1950 €

Réunions d'information : 13 mars, 24 avril, 5 et 19 juin et 7 juillet 2010

Le dépôt des dossiers de candidatures peut se faire jusqu'au 15 juillet.

Les sélections par l'école et les entreprises : juin - juillet - début septembre



Produits bancaires et assurances

Objectifs et débouchés de la formation

Elle a pour but de former les futurs **collaborateurs adaptables et évolutifs des secteurs de la banque et de l'assurance** capables de développer une **relation commerciale** :

- Accueil et information de la clientèle
- Evaluation et diagnostic de la situation financière d'un client
- Approche et offre globale adaptée aux besoins des clients
- Promotion et vente des produits et services de bancassurance
- Prospection, fidélisation de la clientèle

Ils pourront accéder rapidement à l'issue de la formation à des fonctions de chargé de clientèle/attaché de clientèle.

Profil des candidats

La formation s'adresse plus particulièrement à des candidats titulaires au minimum d'un diplôme de niveau bac+2, **BTS Banque, assurance, NRC, MUC, Comptabilité gestion, Assistant de gestion PME-PMI, Commerce International... DUT GEA, Techniques de commercialisation, Information communication, L2 économie, AES ou tout autre parcours équivalent**. Elle est ouverte à toute personne issue du secteur économique pouvant justifier d'un niveau similaire.

Parcours de formation

Le cycle de formation s'inscrit dans le cadre de l'harmonisation européenne des parcours de formation et permet d'obtenir 60 crédits venant s'ajouter à ceux obtenus par l'étudiant dans le cadre de son bac+2.

Les contenus établis en liaison étroite avec les professionnels sont dispensés avec leur concours sous forme de séminaires, d'études de cas, d'ateliers, de simulation, de conférences métiers...

Il se déroule sur une année de septembre à septembre en deux séquences.

1. Un enseignement de 500 heures composé comme suit :

- un tronc commun de 300 heures,
- une spécialisation professionnelle de 200 heures.

2. La professionnalisation en entreprise qui se concrétise par :

- la réalisation d'une mission opérationnelle de 6 mois en entreprise sous convention de stage rémunéré,
- la mise en œuvre, dès le début de l'année, d'un projet tutoré.

Les entreprises partenaires

Elles s'impliquent et participent tout au long du dispositif, depuis les offres de missions, en passant par la sélection des candidats, la participation aux enseignements, l'encadrement sur le terrain, l'évaluation et la mise en perspective d'emplois potentiels.

Le programme

Tronc commun : Approche fondamentale et transversale de l'entreprise

Les enseignements	Modules (300 heures)
Langues et culture	Anglais / L'entreprise dans son environnement international
Marketing et développement commercial	Marketing / Stratégie, organisation, négociation commerciale
Communication d'entreprise	Communication écrite et orale / Conduite de réunion
Gestion et pilotage de l'entreprise	Management et conduite de projet / Entrepreneurat / Simulation d'entreprise / Outils de pilotage d'activité, indicateurs et tableaux de bord de gestion
Développement durable	Environnement, sécurité, qualité / Ethique et déontologie des affaires
Outils NTIC de l'entreprise	Maîtrise pratique des outils logiciels de l'entreprise
Développement personnel	Projet professionnel / Entretien et suivi individuel / Parrainage

Spécialisation professionnelle : produits bancaires et d'assurances

Modules (200 heures)
Environnement bancaire Introduction à la banque et connaissance des produits et services bancaires
Approche globale du particulier et transmission de patrimoine, éléments de fiscalité du particulier
Eléments de droits bancaires
Assurance (IARD) Assurance (vie, placement)
Pilotage de la banque
Approche des marchés financiers et financement international
Négociation banque/assurance
Revue d'actualités économiques et financières

Professionalisation en entreprise

Modules
Projet tutoré entreprise
Mission / stage entreprise de 6 mois

Les entreprises partenaires

Liste des partenaires potentiels contactés* pour l'année 2010-2011, option « produits bancaires et assurances » :

- AG2R - La Mondiale,
- Axa,
- BNP Paribas,
- Banques Populaires,
- Caisses d'Epargne,
- CIC Banque CIO - BRO,
- Crédit Agricole,
- Crédit Mutuel,
- Groupama Paris Val de Loire,
- LCL,
- MMA,
- Société Générale.

* Liste non définitive



Produits du tourisme et des loisirs

Objectifs et débouchés de la formation

Elle a pour but de former les **futurs collaborateurs adaptables, polyvalents et évolutifs des secteurs du tourisme et des loisirs** capables de développer une **relation commerciale** :

- Accueil et information de la clientèle
- Approche et offre de prestations tourisme/loisir adaptée aux besoins du clients
- Gestion d'un site, d'une exploitation, d'une boutique de tourisme
- Promotion et vente des produits et prestations touristiques
- Prospection, fidélisation de la clientèle

Ils pourront accéder rapidement à l'issue de la formation aux métiers d'assistant-manager de structures d'accueil touristiques, de concepteur de produit touristique, d'attaché commercial.

Profil des candidats

La formation s'adresse plus particulièrement à des candidats titulaires au minimum d'un diplôme de niveau bac+2, **BTS Tourisme, Hôtellerie, NRC, MUC, Communication, Assistant de gestion PME-PMI, Assistante de direction, Comptabilité gestion, Commerce International... DUT GEA, Techniques de commercialisation, Information communication, L2 Langues, Histoire - Géographie, Lettres, Economie, AES ou tout autre parcours équivalent**. Elle est ouverte à toute personne issue du secteur économique pouvant justifier d'un niveau similaire.

Parcours de formation

Le cycle de formation s'inscrit dans le cadre de l'harmonisation européenne des parcours de formation et permet d'obtenir 60 crédits venant s'ajouter à ceux obtenus par l'étudiant dans le cadre de son bac+2.

Les contenus établis en liaison étroite avec les professionnels sont dispensés avec leur concours sous forme de séminaires, d'études de cas, d'ateliers, de simulation, de conférences métiers...

Il se déroule sur une année de septembre à septembre en deux séquences.

1. Un enseignement de 500 heures composé comme suit :

- un tronc commun de 300 heures,
- une spécialisation professionnelle de 200 heures.

2. La professionnalisation en entreprise qui se concrétise par :

- la réalisation d'une mission opérationnelle de 6 mois en entreprise sous convention de stage rémunéré,
- la mise en œuvre, dès le début de l'année, d'un projet tutoré.

Les entreprises partenaires

Elles s'impliquent et participent tout au long du dispositif, depuis les offres de missions, en passant par la sélection des candidats, la participation aux enseignements, l'encadrement sur le terrain, l'évaluation et la mise en perspective d'emplois potentiels.

Le programme

Tronc commun : Approche fondamentale et transversale de l'entreprise

Les enseignements	Modules (300 heures)
Langues et culture	Anglais / L'entreprise dans son environnement international
Marketing et développement commercial	Marketing / Stratégie, organisation, négociation commerciale
Communication d'entreprise	Communication écrite et orale / Conduite de réunion
Gestion et pilotage de l'entreprise	Management et conduite de projet / Entrepreneuriat / Simulation d'entreprise / Outils de pilotage d'activité, indicateurs et tableaux de bord de gestion
Développement durable	Environnement, sécurité, qualité / Ethique et déontologie des affaires
Outils NTIC de l'entreprise	Maîtrise pratique des outils logiciels de l'entreprise
Développement personnel	Projet professionnel / Entretien et suivi individuel / Parrainage

Spécialisation professionnelle : produits du tourisme et des loisirs

Modules (200 heures)
Connaissance du poids économique du tourisme et enjeux France/Région/département, acteurs, CA, emplois... Connaissances de l'offre, des réseaux et de leur organisation Richesse et potentialités touristiques, historiques, patrimoniales, territoriales et environnementales
Conception de produits touristiques, marketing des produits touristiques
Distribution et commercialisation des produits touristiques sur site et hors site et en ligne
L'exploitation et la gestion d'une entreprise de tourisme et de loisirs Gestion de l'activité, saisonnalité, structure de la clientèle, billetterie, boutique, gestion des achats, recrutement des saisonniers
Intégration et participation à des réseaux professionnels
E-tourisme
Environnement juridique et réglementaire du tourisme

Professionalisation en entreprise

Modules
Projet tutoré entreprise
Mission / stage entreprise de 6 mois

Les entreprises partenaires

Liste des partenaires potentiels contactés* pour l'année 2010-2011, option « produits du tourisme et des loisirs » :

- Camping de la Grande Tortue,
- Center Parcs,
- Château royal d'Amboise,
- Château royal de Blois,
- Château du Breuil,
- Château de Chaumont,
- Château du Clos Lucé - Parc Léonard de Vinci,
- Château de Valençay
- Château de Villesavin,
- CRJS,
- Comité départemental du Loir-et-Cher,
- Domaine des Thomeaux,
- Domaine national de Chambord,
- Gîtes de France,
- Golf de Cheverny,
- Groupe Siblu - Camping de Dugny,
- Hostellerie de Chaumont,
- Hôtel le Choiseul,
- Ibis,
- Les traîneurs de Loire,
- Mercure,
- Mission Val de Loire,
- Novotel,
- Office de Tourisme d'Amboise,
- Office de Tourisme de Blois,
- Office de Tourisme de la communauté du Pays de Vendôme,
- Zoo de Beauval

* Liste non définitive