

CATALOGUE DES PROGRAMMES

ALTERNANCE

2025 - 2026

de BAC +2
à BAC +5



AMPARÀ
MÈDITERRANÉE

sup by CCI de Corse et CMA de Corse

Ajaccio - Bastia - Porto-Vecchio - Propriano



GROUPE AMPARÀ MÉDITERRANÉE, UNE ÉCOLE QUI S'ENGAGE

La Chambre de Commerce et d'Industrie et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Corse se sont associées pour créer, le 6 février 2024, le **Groupe Amparà Méditerranée**. Fusion de CCI FORMATION CORSICA et du PÔLE DE FORMATION PROFESSIONNELLE AMPARÀ.

Il est né d'une idée : promouvoir une véritable culture des métiers et de l'entrepreneuriat dans le domaine de la formation professionnelle par l'alternance et en continu, et ainsi, étendre encore l'offre de formation en alternance sur les territoires.

Avec ses 6 campus et une présence sur 4 territoires (Ajaccio, Bastia, Porto-Vecchio et Propriano), le **Groupe Amparà Méditerranée** accueille un public diversifié et propose des formations sur un large éventail de niveaux de qualification, allant du niveau 3 (CAP) au niveau 7 (BAC+5). Chaque année, il accueille près de 1 000 apprentis et plus de 4 500 adultes en formation continue ou en reconversion professionnelle. Il est le 1^{er} Centre de Formation Professionnelle de Corse.

POURSUIVRE SES ÉTUDES SUPÉRIEURES

Amparà Sup représente la branche de l'enseignement supérieur avec 15 programmes et 300 apprentis. Étudier à Amparà Sup, c'est pouvoir construire et personnaliser son parcours en formation initiale, mais aussi en formation continue et en alternance.

L'apprentissage est un dispositif de formation en alternance qui allie des enseignements généraux et technologiques en Centre et des connaissances et savoir-faire acquis en milieu professionnel. Poursuivre ses études universitaires tout en étant salarié, c'est l'une des possibilités offertes par l'alternance du **Groupe Amparà Méditerranée**.

CHOISIR L'APPRENTISSAGE C'EST :

- Pouvoir construire et personnaliser son parcours au sein de formations riches allant du niveau **BAC +2 à BAC +5**
- Se former différemment en conjuguant **formation initiale et formation professionnelle**
- Acquérir progressivement des compétences et **apprendre un métier sur le terrain**
- Préparer un diplôme tout en construisant son **projet professionnel**
- Étudier tout en étant salarié d'une entreprise et **rémunéré**
- Être accompagné tout au long de son parcours par un **tuteur enseignant** et un **tuteur en entreprise**

Vous trouverez dans notre catalogue toute notre offre de formation ouverte à l'apprentissage pour vous aider à réaliser les bons choix afin de construire votre projet d'études et votre projet professionnel

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Le contrat d'apprentissage, c'est : un contrat de travail conclu entre un employeur et un salarié.

Son objectif : permettre à un jeune de suivre une formation générale, théorique et pratique, en vue d'acquérir un diplôme d'État (CAP, BAC, BTS, Licence, Master, etc.) ou un titre à finalité professionnelle inscrit au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP).

Quels jeunes ?

- Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus.
- Certains publics peuvent entrer en apprentissage au-delà de 29 ans : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés (sans limites d'âge), les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Quels employeurs ?

Toute entreprise du secteur privé et secteur public, y compris les associations.

L'employeur doit déclarer prendre les mesures nécessaires à l'organisation de l'apprentissage. À ce titre, l'employeur doit notamment garantir que l'équipement de l'entreprise, les techniques utilisées, les conditions de travail, d'hygiène et de sécurité, les compétences professionnelles et pédagogiques du maître d'apprentissage sont de nature à permettre une formation satisfaisante.

Quels diplômes préparés en apprentissage ?

- Un **diplôme professionnel de l'enseignement secondaire** : certificat d'aptitude professionnelle (CAP) baccalauréat professionnel, brevet professionnel, mention complémentaire.
- Un **diplôme de l'enseignement supérieur** : brevet de technicien supérieur (BTS), Bachelor Universitaire de Technologie (BUT), licences professionnelles, diplômes d'ingénieur, d'école supérieure de commerce, etc.
- Un **titre à finalité professionnelle** enregistré au répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) dont l'ensemble des titres professionnels relevant du ministère chargé de l'emploi.

Quelles sont les caractéristiques du contrat d'apprentissage ?

- Le contrat d'apprentissage est un contrat écrit de droit privé
- Ce contrat doit être signé par l'employeur et son apprenti
- Le contrat d'apprentissage est généralement conclu pour une **durée déterminée (CDD)** mais il est possible de signer un contrat pour une **durée indéterminée (CDI)**
- La base de calcul pour le salaire de l'apprenti est celle d'un temps plein (151.67 heures) et varie selon l'âge et l'ancienneté dans l'entreprise.



NOS ALUMNI TÉMOIGNENT



Aryana Khoi, web designer et graphiste
 BTS Gestion de la PME 2021
 Bachelor Chef de projet web & stratégie digitale 2022

« En tant que web designer et graphiste, je crée des sites internet avec une interface à la fois esthétique et fonctionnelle. Je m'occupe également de la partie back-office. En parallèle, je travaille sur des projets de photographie, de vidéos et de gestion de projets. Nous sommes trois dans l'agence pour laquelle je travaille et nous avons tous une grande polyvalence. Nous gérons ensemble les tâches de l'entreprise et nous formons continuellement nos collaborateurs pour qu'ils puissent évoluer dans leurs compétences. L'aspect varié de mon travail est ce que j'apprécie le plus. Pour en arriver là, j'ai suivi une formation en BTS Gestion de la PME, mais j'ai rapidement réalisé que ma passion était dans le domaine de la communication et du design. J'ai donc poursuivi sur un Bachelor Chef de projet Web marketing en apprentissage et j'ai progressivement évolué vers le métier de web designer et graphiste. Le Campus de Bastia m'a offert la possibilité d'apprendre auprès d'intervenants expérimentés et passionnés. Les cours étaient axés sur des cas concrets et j'ai pu acquérir des compétences directement applicables dans mon travail. »



Lesia Panconi, chargée d'accueil
 Vendeur Conseil Omnicanal 2021
 BTS Management Commercial Opérationnel 2023
 Bachelor Responsable Développement Commercial 2024

« J'ai commencé avec une formation Vendeur Conseil Omnicanal (équivalent Bac) au sein du Campus de Bastia, puis j'ai poursuivi avec un BTS Management Commercial Opérationnel.

Cette formation m'a permis d'acquérir des compétences spécifiques en gestion, et elle m'a ouverte à des postes à responsabilités. Ensuite, j'ai fait une formation Bac+3 de Responsable du développement commercial, toujours au sein du Campus de Bastia, ce qui m'a donné encore plus de bagages pour évoluer dans mon métier.

Avec l'apprentissage, j'ai eu l'opportunité de collaborer avec la même entreprise durant l'ensemble de mon parcours, ce qui m'a permis d'intégrer définitivement celle-ci en CDI où j'occupe désormais un poste clé. »

BTS GESTION DE LA PME

Découvrez les témoignages de nos alumni

« Le BTS Gestion de la PME offre une véritable polyvalence en permettant d'explorer les différentes dimensions de la gestion en entreprise. Mon alternance m'a permis d'intégrer la vie active et d'être rémunérée, ce qui a finalement conduit à une proposition de CDI. »



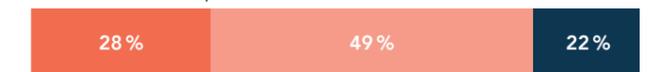
CHIFFRES CLÉS*

Pour choisir votre établissement d'enseignement supérieur, précisez le degré d'importance que vous accordez aux motifs suivants :

La localisation du campus



La vie sur le campus



L'offre de formation adaptée



La réputation de l'établissement



Perspective d'insertion professionnelle



● Très important ● Important
 ● Peu important ● Aucune importance

Nos étudiants ont apprécié :

Qualités pédagogiques des enseignants



Confort d'études (salles de travail, matériel...)



Organisation des études et de l'emploi du temps



Réputation de l'établissement ou de la formation



Intérêt de la formation, des cours



Disponibilité des enseignants



● Très satisfait(e) ● Satisfait(e) ● Plutôt pas satisfait(e) ● Pas satisfait(e)

*Questionnaire de satisfaction - apprentis 2023

CALENDRIER DES FORMATIONS

2025-2026

Campus Ajaccio

Campus Bastia

Campus Porto-Vecchio

Date rentrée

Niveau

Disponibilité des formations par ville :

• Ajaccio x Bastia + Porto-Vecchio

	VILLES	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE	BAC	BAC+2	BAC+3	BAC+5
Vendeur conseil omnicanal p.7	• +		•			•			
Attaché commercial p.7	• +		•				•		
BTS Gestion de la PME p.8	• +	•					•		
BTS Management Commercial Opérationnel p.9	• x	•					•		
BTS Communication p.10	x	•					•		
BTS Professions immobilières p.11	• x	•					•		
BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client p.12	•	•					•		
BTS Banque p.13	•	•					•		
Gestionnaire d'Unité Commerciale p.14	+ •		•				•		
DEUST Technicien Préparateur en Pharmacie p.15	•	•					•		
Bachelor Chef de Projet Web & Stratégie Digitale p.17	x		•					•	
Bachelor Responsable Développement Commercial p.18	• x		•					•	
Bachelor Chargé de Ressources Humaines p.19	• x		•					•	
Bachelor Management Hôtellerie-Restauration p.20	•		•					•	
Mastère Management, Entrepreneuriat et Innovation Digitale p.22	x		•						•

Il s'agit des périodes prévisionnelles de rentrée. Les dates exactes vous seront communiquées par le CFA lors de votre admission. Il est possible d'intégrer en cours d'année universitaire sous certaines conditions. N'hésitez pas à nous contacter.



2023

Taux de réussite : 75 %
Taux d'insertion : 70 %



2023

Taux de réussite : 85 %
Taux d'insertion : 80 %

FORMATIONS
HORS PARCOURSUP

Notre VENDEUR CONSEIL OMNICANAL

BAC

APPRENTISSAGE

TEMPS PLEIN

CPF

Code fiche : 36865 Certificateur : CCI France
Échéance : 29/09/2027 Référentiel : RNCP36865
Habilitation : Former et organiser l'évaluation

Objectifs

Le (la) vendeur(euse) conseiller(ère) Omnicanal contribue à l'animation de la relation clients sur les différents canaux jalonnant le parcours d'achat proposé par son enseigne, en opérant les actions de prospection, d'accueil et de fidélisation selon les instructions de son responsable, afin de participer à la qualité et la personnalisation d'une expérience clients renforçant l'attractivité et contribuant au développement de son enseigne.

Contribue à l'animation de la relation client omnicanale

- Appliquer la réglementation à la protection des données personnelles
- Préparer la prospection multicanale
- Accueillir et orienter le client dans son parcours multicanal

Collaboration à l'aménagement physique au fonctionnement et à l'attractivité des espaces de vente

- Réceptionner et inventoriser les produits
- Afficher les prix
- Appliquer les postures d'hygiène et de sécurité



- Titulaire d'un niveau 3 (BEP, CAP, Brevet des collèges) ou année de 2nde menée à son terme
- 1 année d'expérience professionnelle
- Recrutement sur dossier et entretien de motivation



- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 jours par semaine au centre



- 1 an
- 413 heures



- Bastia
- Ajaccio
- Porto-Vecchio



Notre ATTACHÉ COMMERCIAL

BAC +2

APPRENTISSAGE

TEMPS PLEIN

CPF

Code fiche : 39743 Certificateur : CCI France
Échéance : 31/10/2029 Référentiel : RNCP39743
Habilitation : Former et organiser l'évaluation

Objectifs

Former des commerciaux opérationnels capables de collecter et utiliser les informations marketing pour concevoir un Plan d'Actions Commerciales, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances et susceptibles d'évoluer, à terme, vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociation complexes (type grands comptes).

Préparation, organisation et mise en oeuvre des actions commerciales

- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- S'approprier et mettre en oeuvre un plan d'action commercial

Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise

- Préparer un entretien de vente
- Négocier une vente
- Conclure une vente



- Titulaire d'un diplôme de niveau 4 et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle
- Ou une année d'étude post-bac
- Ou 3 années d'expérience professionnelle



- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 jours par semaine au centre



- 1 an
- 441 heures



- Bastia
- Ajaccio
- Porto-Vecchio



POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS MCO
- Gestion d'Unité Commerciale



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial



2023
Taux de réussite : 77 %
Taux d'insertion : 90 %



Notre BTS GESTION DE LA PME

Code fiche : 38363 Certificateur : MESR Échéance : 31/12/2027 Référentiel : RNCP38363 Habilitation : Agrément CCF

BAC +2 APPRENTISSAGE PROFESSIONNALISANT CPF



- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier
- Test d'admission (en ligne)



- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine en cours



- 2 ans
- 1350 heures



- Bastia
- Ajaccio
- Porto-Vecchio



Objectifs

Le BTS Gestion de la PME forme des professionnels en coopération directe avec le dirigeant d'une très petite, petite ou moyenne entreprise. Il est un collaborateur polyvalent qui prend en charge les tâches de gestion dans le domaine administratif, commercial et comptable.

Culture générale et expression

- Écriture personnelle
- Synthèse de documents
- Analyse de textes à partir d'un thème imposé

Culture économique, juridique et managériale

- Étude de documents reposant sur six thèmes proposés sur les deux ans afin de prendre appui sur des situations professionnelles contextualisées, rencontrées y compris dans de petites et moyennes entreprises, et sur des ressources documentaires de nature économique (tableaux statistiques, articles de nature économique...), juridique (contrats, textes législatifs ou réglementaires, décisions de justice, ...) et managériale (études de situations concrètes d'entreprises, articles relatifs à des entreprises, ...)

Langue vivante étrangère : ANGLAIS

- Révision des bases et acquisition de vocabulaire spécifique
- Développement des connaissances des pays dont la langue est étudiée
- L'épreuve d'anglais est divisée en deux parties : Un compte rendu écrit en français à partir d'un

texte en anglais ainsi qu'une expression écrite professionnelle (lettre commerciale, mail...)

- Une production orale en continu et interaction

Gestion des relations clients et les fournisseurs de la PME

- Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs et analyser des situations de communication écrite et orale, associées à cette relation achats de biens et de prestations

Gestion des risques de la PME

- Participer à la gestion des risques de la PME ayant ou pouvant avoir une incidence sur son fonctionnement et son développement

Gestion du personnel et gestion de la GRH

- Gérer le suivi administratif du personnel
- Participer à la gestion des ressources humaines

Soutenir le développement de la PME

- Contribuer à la qualité du système d'information, organiser les activités de la PME, participer au développement commercial, analyser les performances et réaliser les tableaux de bord de l'activité.



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS gestion de la PME (niveau 5)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Admission sur titre en 3^{ème} année de KEDGE Bachelor



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Organisation
- Amabilité, diplomatie, facilité de contact
- Adaptabilité
- Capacité d'anticipation



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Assistant de gestion
- Assistant commercial
- Assistant administratif
- Assistant ressources humaines



2023
Taux de réussite : 75 %
Taux d'insertion : 80 %



Notre BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Code fiche : 38362 Certificateur : MESR Échéance : 31/12/2028 Référentiel : RNCP38362 Habilitation : Agrément CCF

BAC +2 APPRENTISSAGE PROFESSIONNALISANT CPF



- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier
- Test d'admission (en ligne)



- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine en cours



- 2 ans
- 1350 heures



- Bastia
- Ajaccio



Objectifs

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, site marchand...).

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit en respectant les contraintes de la langue écrite, synthétisant des informations, répondant de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture.
- Communiquer oralement en s'adaptant à la situation et en organisant un message oral

Culture économique, juridique et managériale

- Étude de documents reposant sur six thèmes proposés sur les deux ans afin de prendre appui sur des situations professionnelles contextualisées, rencontrées y compris dans de petites et moyennes entreprises, et sur des ressources documentaires de nature économique (tableaux statistiques, articles de nature économique...), juridique (contrats, textes législatifs ou réglementaires, décisions de justice, ...) et managériale (études de situations concrètes d'entreprises, articles relatifs à des entreprises, ...)

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle

- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Manager l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS Management Commercial Opérationnel (niveau 5)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Admission sur titre en 3^{ème} année de KEDGE Bachelor



PROFIL DU CANDIDAT

- Autonomie, esprit d'initiative
- Sens des responsabilités
- Organisation, rigueur
- Fort relationnel
- Esprit d'équipe
- Dynamisme
- Polyvalence



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager de rayon
- Directeur de magasin
- Responsable de site
- Responsable d'agence
- Chef de secteur
- Responsable de clientèle



Notre BTS COMMUNICATION

Code fiche : 37198 Certificateur : MESR Échéance : 31/08/2028 Référentiel : RNCP37198 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

- BAC +2
- APPRENTISSAGE
- PROFESSIONNALISANT
- CPF



- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier
- Test d'admission (en ligne)
- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine en centre
- 2 ans
- 1350 heures
- Bastia



Objectifs

Le titulaire du BTS Communication est susceptible d'intervenir dans l'ensemble des domaines relatifs à la communication interne et externe des organisations. Son activité se situe dans un contexte de mutations importantes des métiers de la communication, en raison notamment de l'impact du numérique, mais aussi d'évolutions économiques et sociétales majeures. Le secteur de la communication est profondément influencé par une digitalisation généralisée qui s'articule autour de ruptures technologiques majeures : la data, les médias sociaux, les équipements informatiques et téléphoniques mobiles disposant d'un accès de plus en plus puissant au numérique, ainsi que les objets connectés.

Culture de la communication

- Conception et interprétation d'un message et de son design
- Analyse de campagnes
- Veille stratégique et marketing

Expression et culture en langue vivante

- Anglais professionnel, anglais généraliste

Culture économique, juridique et managériale

- Étude de documents reposant sur six thèmes proposés sur les deux ans afin de prendre appui sur des situations professionnelles contextualisées, rencontrées y compris dans de petites et moyennes entreprises, et sur des ressources documentaires de nature économique (tableaux statistiques, articles de nature économique...), juridique (contrats, textes législatifs ou réglementaires, décisions de justice, ...) et managériale (études de situations concrètes d'entreprises, articles relatifs à des entreprises, ...)

Contribution à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication

- Relation client-es, Relation Presse, Partenariats
- Prendre en charge la demande de l'annonceur
- Élaborer un plan de communication dans un environnement digitalisé

Conception et mise en œuvre de solutions de communication

- Communication annonceur
- Design de message (contexte de l'agence)
- Communication de crise
- Stratégie de communication

Accompagnement du développement de solutions de communication

- Élaboration d'un projet de communication
- Atelier de production digital, production Print



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS Communication (niveau 5)
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial



PROFIL DU CANDIDAT

- Sens du rédactionnel
- Expérience et/ou formation digitale
- Esprit d'initiative
- Notions de PAO
- Anglais



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé de communication
- Assistant de communication
- Webmaster, webmarketeur
- Community manager
- Chef de projet web
- Chargé d'animation web



Notre BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

Code fiche : 38380 Certificateur : MESR Échéance : 31/12/2026 Référentiel : RNCP38380 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

- BAC +2
- APPRENTISSAGE
- PROFESSIONNALISANT



- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier
- Test d'admission (en ligne)
- 3 jours en entreprise
- 2 jours par semaine en centre
- 2 ans
- 1350 heures
- Ajaccio
- Bastia



Objectifs

Former des professionnels de l'immobilier dans les domaines de la gestion, de la transaction, et de la promotion immobilière. Comprendre et utiliser les diverses techniques (commerciales, comptables, financières, fiscales, administratives et de communication) liées au secteur de l'immobilier.

La transaction immobilière

La gestion immobilière (dans le cadre de la gestion de copropriété et de la gestion locative)

La communication :

- Culture générale et expression
- Langues vivantes étrangères
- Communication professionnelle

Conseil en ingénierie de l'immobilier :

- Droit et veille juridique
- Économie et organisation de l'immobilier
- Architecture, habitat et urbanisme, développement durable

Projet d'initiative locale



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme BTS Professions Immobilières
- Diplôme d'état de niveau 5, RNCP 14922



POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence Professionnelle Immobilière
- Diplôme de niveau 6 dans le secteur du commerce
- Responsable de Développement Commercial



PROFIL DU CANDIDAT

- Avoir l'esprit d'analyse
- Être rigoureux, organisé
- Méthodique
- Réel sens du relationnel et du service



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller immobilier
- Négociateur au sein d'agences immobilières, cabinet d'administration de bien
- Organisme HLM, office notariaux, de sociétés de promotions
- Entreprise, collectivités de patrimoine immobilier



Notre BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Code fiche : 38368 Certificateur : MESR Échéance : 31/12/2028 Référentiel : RNCP38368 Habilitation : Former et organiser l'évaluation



BAC +2 APPRENTISSAGE PROFESSIONNALISANT

- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier
- Test d'admission (en ligne)
- 3 jours en entreprise
- 2 jours par semaine en centre
- 2 ans
- 1350 heures
- Ajaccio



Objectifs

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale. En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale.

Ce technicien supérieur est un vendeur – manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

Relation client et négociation-vente :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation :

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Relation client à distance et digitalisation :

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe



Notre BTS BANQUE

Code fiche : 38381 Certificateur : MESR Échéance : 31/12/2028 Référentiel : RNCP38381 Habilitation : Former et organiser l'évaluation



BAC +2 APPRENTISSAGE PROFESSIONNALISANT CPF

- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier
- 50 % en entreprise
- 50 % au centre
- 2 ans
- 1350 heures
- Ajaccio



Le BTS Banque forme en 2 ans à des fonctions commerciales et techniques. Votre mission, une fois en poste dans un établissement bancaire ou financier, sera de commercialiser ses produits et services. Il vous faudra mobiliser vos compétences juridiques, financières et fiscales.

Objectifs

Former les conseillers bancaires de demain : Cette formation vise à préparer les jeunes talents à maîtriser aussi bien les compétences bancaires que les compétences relationnelles nécessaires à l'exercice de ce métier.

Répondre aux besoins du marché du travail : cette formation est conçue pour répondre aux besoins spécifiques du secteur bancaire en Corse, en formant des profils adaptés aux exigences locales.



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme d'état de niveau 5 Négociation et digitalisation de la relation client



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence professionnelle
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale



PROFIL DU CANDIDAT

- Goût réel pour les métiers de la vente
- Sens des responsabilités
- Autonomie et rigueur
- Aptitudes prononcées de dynamisme et de communication



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable de rayon
- Manager d'univers
- Manager des ventes
- Assistant directeur magasin
- Assistant commercial



VALIDATION

- Contrôle ponctuel



POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence Pro Assurance, Banque, Finance
- Diplôme Grande École de Brest Business School
- Diplôme Grande École de l'ESSCA



PROFIL DU CANDIDAT

- Compétences pour travailler en équipe
- Capacités d'organisation et d'autonomie
- Compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Compétences en matière de communication écrite et orale
- Capacité à évoluer dans des environnements numériques et digitalisés



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller de clientèle
- Chargé de clientèle en agence bancaire au sein du groupe La Poste de Corse



2023
Taux de réussite : 100 %
Taux d'insertion : 50 %



2024
Taux de réussite : 60 %



Notre GESTIONNAIRE D'UNITÉ COMMERCIALE

Code fiche : 36141 Certificateur : CCI France Échéance : 21/01/2027 Référentiel : RNCP36141 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +2 APPRENTISSAGE PROFESSIONNALISANT CPF



- Titulaire Baccalauréat ou titre certifié de niveau 4
- Recrutement sur dossier, entretien de motivation et satisfaisant aux tests (français/mathématiques/culture générale)

- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 jours par semaine au centre

- 2 ans
- 760 heures

- Ajaccio
- Porto-Vecchio



Objectifs

Former aux savoir-faire permettant d'occuper immédiatement des emplois du commerce et de la distribution. Préparer en 2 ans aux différents métiers du commerce, de la distribution et des services. Répondre à la demande des entreprises en personnels immédiatement opérationnels capables d'évoluer vers des fonctions d'encadrement dans les entreprises commerciales et de distribution : chefs de rayon, responsable des ventes, chefs de département, chefs de secteur, responsables de magasin...

Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Étudier l'offre et se positionner sur son marché
- Analyser les expériences client proposées par les concurrents
- Repérer les tendances de consommation en émergence
- Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
- Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
- Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
- Préparer et mettre en œuvre une action commerciale

Conseil, vente et gestion de la relation client dans un contexte omnicanal

- Analyser les caractéristiques de ses clients
- Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente

- Conseiller, argumenter et vendre
- Assurer le traitement des réclamations
- Fidéliser ses clients

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale

- Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer des reportings
- Analyser les résultats et proposer des pistes d'amélioration
- Optimiser les commandes de produits
- Contrôler les réceptions des produits

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation de l'équipe

- Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
- Veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité
- Contrôler et optimiser la réalisation des activités



VALIDATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et examen final au bout des 2 ans
- Diplôme reconnu par l'État (niveau 5) Gestionnaire d'unité commerciale
- La certification est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence professionnelle
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale



PROFIL DU CANDIDAT

- Avoir un esprit d'analyse et de synthèse
- Grande adaptabilité
- Sens du service et du contact client
- Goût pour le travail d'équipe



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable de rayon
- Manager d'univers
- Manager des ventes
- Assistant directeur magasin
- Assistant commercial

Notre DEUST TECHNICIEN PRÉPARATEUR EN PHARMACIE

Code fiche : 35719 Certificateur : MESR Échéance : 30/06/2026 Référentiel : RNCP35719 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

Formation en partenariat avec l'Université d'Aix-Marseille

BAC +2 APPRENTISSAGE PROFESSIONNALISANT



- Titulaire Baccalauréat ou d'un DAEU (bac scientifique souhaité)
- Recrutement sur dossier, entretien de motivation

- 3 jours par semaine en entreprise
- 2 jours par semaine en centre

- 2 ans
- 800 heures en centre

- Ajaccio



Objectifs

Le préparateur technicien en pharmacie doit être capable de seconder totalement le pharmacien dans toutes ses tâches, tant à la dispensation qu'à la préparation ou au niveau du travail administratif, mais sans jamais se substituer à lui et sous son contrôle. C'est à ces conditions que le préparateur, acteur de la santé publique, sera reconnu comme un véritable professionnel de la santé, ce qui lui permettra de s'épanouir professionnellement et socialement.

À l'issue de la formation, vous serez capable, sous la responsabilité et le contrôle effectif d'un pharmacien :

- D'accueillir, informer, conseiller les patients,
- De mener des actions de prévention,
- De délivrer des médicaments ou dispositifs médicaux avec ou sans ordonnance
- D'effectuer les tâches administratives liées à la délivrance,
- De gérer les stocks, réceptionner et ranger les commandes,
- De préparer et conditionner des médicaments
- De conseiller et vendre des produits de parapharmacie



VALIDATION

- Contrôle ponctuel
- Épreuves partielles en cours d'année



POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence Pro Technicien spécialisé préparateur en pharmacie
- Licence Pro Conseiller spécialisé en herboristerie et produits de santé à base de plantes



PROFIL DU CANDIDAT

- Avoir un intérêt pour les métiers de la santé
- Faire preuve d'empathie
- Avoir le sens de la relation client
- Se montrer curieux
- Être ordonné, méthodique et rigoureux
- Aimer le travail en équipe



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Préparateur/technicien en pharmacie

KEDGE BACHELOR

KEDGE
CORSIKA

SEULE GRANDE ÉCOLE DE COMMERCE
EN CORSE

Grade de Licence - Bac+3

INTÉGRATION EN 3^{ème} ANNÉE

Admission sur dossier et entretien

- Admission sur titre (Bac +2 validé à dominante gestion)
- Score TOEIC supérieur ou égal à 650
- Inscription : join.kedge.edu à partir d'octobre

→ Spécialisation :
Finance, IA & durabilité
Alternance ou temps plein

LET'S
BE
THE
CHANGE

TOCCA
À NOI D'ESSE
U SCAMBIAMENTU

Classements 2023/2024

- 1^{er}**
Classement de Shanghai
Ecole Française catégorie
Business Administration
- 1^{er}**
Eduniversal
Bachelor Management et Entrepreneuriat
en Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse
- 6^{ème}**
Le Parisien
Palmarès des Grandes Ecoles
de Commerce post-bac
- 9^{ème}**
Le Figaro Étudiant
Banc d'essai des bachelors
des écoles de commerce
visés par l'Etat

Notre BACHELOR CHEF DE PROJET WEB STRATÉGIE DIGITALE

Code fiche : 38047 Certificateur : CCIT Ouest Normandie Échéance : 20/09/2026 Référentiel : RNCP38047 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +3 APPRENTISSAGE TEMPS PLEIN CPF



Objectifs

Acquérir une double compétence en webmarketing et conception web. Le chef de projet web et stratégie digitale prend en charge la responsabilité du projet web de l'entreprise, avec le double objectif marketing et fonctionnel. Il est capable d'intégrer la rigueur et les fonctionnalités techniques, en respectant les contraintes commerciales, tout en répondant aux attentes de l'entreprise et du client.

Webmarketing et stratégie digitale

- Marketing stratégique
- Inbound marketing et e-business
- Référencement naturel et payant
- Communication Online et e-pub
- Community management
- Rédaction web

- Audit de site
- Communication et dynamique de groupe
- Projet tutoré

Développement web

- Environnement internet
- Les langages HTML 5 et CSS 3
- Conception de thème WordPress
- Intégration Web le CMS Drupal
- La programmation (JavaScript, Ajax, jQuery, PHP-MYSQL)

Quelques missions réalisées dans le cadre d'une alternance ou d'un stage en entreprise :

- Réaliser le cahier des charges, accompagner et piloter la réalisation d'un projet web
- Concevoir et mettre en ligne un site web
- Mettre en place ou optimiser la stratégie digitale de l'entreprise
- Réaliser le webdesign d'une application ou d'un site web

Webdesign

- Conception graphique web (Adobe CC Photoshop, Illustrator)
- Charte graphique (logotype, charte iconographique et typographique)
- Ergonomie web et UX design
- Conception graphique web et maquettage
- UX design & prototypage web (Adobe XD)
- Responsive Design

Management de projet web

- Conduite de projet (méthodes classiques et méthodes agiles)
- Droit multimédia
- Cahier des charges web



VALIDATION

- Soutenance mémoire et projet technique
- Diplôme national de niveau 6 «Chef de projet en marketing internet et conception de site» inscrit au RNCP
- Certification organisée en bloc de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Pro Management, Entrepreneuriat & Innovation Digitale



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation
- Fibre commerciale et marketing
- Goût pour les nouvelles technologies



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Marketing digital et e-business
- Chef de projet web
- Webmarketeur
- Consultant stratégie digitale
- Community manager
- Conception de site web
- Intégrateur web
- Webdesigner





2023
Taux de réussite : 67 %
Taux d'insertion : 92 %



2023
Taux de réussite : 80 %
Taux d'insertion : 100 %

Notre BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Code fiche : 36395 Certificateur : CCI France Échéance : 25/04/2025 Référentiel : RNCP36395 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +3 APPRENTISSAGE TEMPS PLEIN CPF



- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 avec de réelles aptitudes commerciales
- Ou 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité
- Sur dossier et sur entretien individuel de motivation



- 3 jours en entreprise
- 2 jours par semaine en centre



- 1 an
- 450 heures



- Bastia
- Ajaccio



Objectifs

Le responsable en développement commercial pilote les actions commerciales d'une équipe, mène en autonomie des négociations avec les clients importants, manage le développement commercial de son activité, participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux.

Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

Élaborer et mettre en œuvre la stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Évaluer le processus de négociation

Manager l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

Notre BACHELOR CHARGÉ DES RESSOURCES HUMAINES

Code fiche : 36143 Certificateur : École supérieure de vente et de management - CCI Paris Île-de-France Éducation Échéance : 26/01/2027 Référentiel : RNCP36143 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +3 APPRENTISSAGE TEMPS PLEIN CPF



- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 validé (Bac+2)
- Ou d'un titre ou diplôme de niveau 5 non validé et une année d'expérience professionnelle
- Ou d'un titre ou diplôme de niveau 4 et 3 années d'expérience professionnelle dans un domaine en lien avec les RH.



- 3 jours en entreprise
- 2 jours par semaine en centre



- 1 an
- 520 heures



- Ajaccio
- Bastia



Objectifs

Permettre à de futurs collaborateurs d'acquérir de solides bases dans les domaines du recrutement et du développement des ressources humaines. Ils accentueront leurs compétences relationnelles et commerciales et approfondiront leurs connaissances des métiers, de ses exigences et de la législation applicable. À l'issue de la formation, les diplômés sont capables de cerner avec précision la demande du client interne ou externe, de rechercher des candidats, d'évaluer leur potentiel et de lui proposer des profils adéquats. Enfin, il gère le dossier administratif des collaborateurs recrutés, leur propose un parcours d'intégration et de développement des compétences répondant aux attentes des collaborateurs et de l'employeur.

Recrutement et intégration des salariés dans l'unité / entreprise

- Identification et analyse des besoins en recrutement
- Sélection et mise en œuvre des actions de sourcing de candidat
- Valorisation de la marque employeur
- Sélection des candidats
- Mise en œuvre du parcours d'intégration et de ses outils

Gestion des parcours professionnels et développement des compétences des salariés de l'unité/ entreprise

- Élaboration et gestion du plan de développement des compétences et de son budget
- Sélection des prestataires des actions de formation

- Suivi et d'évaluation des actions et des outils de gestion
- Conseils aux salariés sur leur évolution professionnelle

Pilotage de la gestion administrative du personnel et de la paie de l'unité/ entreprise

- Veille législative et réglementaire
- Suivi des dossiers individuels administratifs des salariés
- Pilotage de la paie et des déclarations et cotisations sociales réglementaires.

Organisation du dialogue social et du maintien / amélioration de la qualité de vie au travail



VALIDATION

- Validation des blocs de compétences et épreuves finales
- Diplôme reconnu par l'État (niveau 6) Responsable de Développement Commercial
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Spécialisé



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation et des responsabilités
- Amabilité, adaptabilité
- Diplomatie
- Facilité de contact
- Autonomie et esprit d'initiative



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable commercial
- Manager de clientèle
- Développeur commercial
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable de centre de profit



VALIDATION

- Diplôme Bachelor Chargé des Ressources Humaines
- Validation d'épreuves certificatives auxquelles s'ajoute la validation d'un dossier professionnel en lien avec la mission en entreprise.



POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Spécialisé



PROFIL DU CANDIDAT

- Bonne expression orale et écrite
- Aisance informatique et numérique
- Rigueur, organisation, méthode
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Polyvalence, curiosité



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable Ressources Humaines
- Responsable adjoint aux Ressources humaines
- Responsable de site RH
- Responsable de projet RH
- Chargé de projet RH



2024
Taux de réussite : 89,8 %
Taux d'insertion : 97 %

Notre BACHELOR MANAGEMENT HOTELLERIE-RESTAURATION



Code fiche : 38785 Certificateur : Chambre de Commerce et d'Industrie de la Dordogne Échéance : 27/03/2027 Référentiel : RNCP38785 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +3 APPRENTISSAGE TEMPS PLEIN



- Titulaire d'un diplôme de Niveau 5 en hôtellerie-restauration ou dans le domaine du management, gestion, tourisme assorti de 4 mois minimum d'expérience professionnelle en hospitalité.
- Entretien de motivation



- 5 mois de formation sur le campus du 28/10/25 au 28/03/26
Alternance :
- Jusqu'à 3 mois avant le début de la formation
- Jusqu'à 7 mois après le début de la formation



- 570 heures



- Ajaccio



Objectifs

La certification délivre le titre de Responsable de Service en Hôtellerie, Tourisme et Restauration. Elle est conçue pour reconnaître l'expertise des professionnels dédiés à la gestion efficace dans les secteurs de l'hôtellerie, du tourisme et de la restauration. Elle atteste d'un savoir-faire spécialisé dans trois domaines clés : la gestion opérationnelle, le management d'équipe et la stratégie commerciale.

Conduire la performance d'une (des) unité(s) de profit

- Élaboration du budget annuel du service
- Suivi de la performance du service
- Optimisation du chiffre d'affaires du service

Établir et mettre en œuvre les actions marketing du service

- Réalisation d'un diagnostic du marché de son secteur
- Élaboration et mise en œuvre d'un plan d'action marketing du service
- Contrôle du plan d'action marketing du service

Garantir et développer une relation client omnicanale

- Garant de la satisfaction client
- Développe la relation client

Manager une équipe

- Recrutement et intégration du ou des collaborateurs
- Management opérationnel d'une équipe

Piloter un projet

- Diagnostic de la faisabilité et viabilité du projet
- Planification du projet
- Pilotage du projet



VALIDATION

- Validation des blocs de compétences et épreuves finales
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 6) Responsable de service en hôtellerie, tourisme, restauration
- La certification proposée est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- MBA en management de l'hôtellerie-restauration
- Mastère Pro



PROFIL DU CANDIDAT

- Motivation et appétence pour l'hôtellerie-restauration
- Aptitudes relationnelles
- Ouverture à l'international
- Esprit critique et créativité



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager d'hôtel-restaurant
- Gestion de structure de loisirs ou d'hébergement touristique
- Management du service restauration
- Management d'établissement de restauration collective
- Assistance de direction d'hôtel-restaurant
- Manager événementiel



Ici nous accueillons les différences



ACCOMPAGNEMENT

Un référent Handicap pour vous accueillir et vous accompagner



ADAPTABILITÉ

Collaborateurs, équipes pédagogiques spécialement formés et sensibilisés à l'accueil de personnes ayant un handicap



SUIVI FORMATION

Aménagement, accompagnement, de modalités d'évaluation lors des phases d'examen



AMÉNAGEMENT

Aménagements spécifiques des salles pour compenser votre handicap

Depuis de très nombreuses années, **Groupe Amparà Méditerranée** accompagne les personnes en situation de handicap dans l'apprentissage et leur propose une adaptation de leur parcours de formation dès leur demande d'inscription jusqu'à l'obtention de leur diplôme.

Notre référent handicap a pour mission de favoriser l'accès à nos formations aux publics en situation de handicap bénéficiaire de la RQTH. Il est l'interlocuteur pour les informer sur les dispositifs d'accompagnement et les aider dans leurs démarches auprès des MPDH.

Il définit ensuite avec le futur apprenti et les équipes de formation les aménagements nécessaires pour suivre la formation. Dans un entretien d'évaluation, le référent rédige un Plan d'accompagnement individualisé (PAI), définit les modalités de mise en œuvre et communique les préconisations à l'employeur.

Il opère tout au long de la formation en lien étroit avec le référent pédagogique dédié au sein de l'établissement qui suit l'apprenant tout au long de son parcours en entreprise.

Le référent handicap est aussi en lien avec les professionnels éducatifs et médico-sociaux de la personne.

Notre référent handicap peut notamment vous accompagner dans :

- Le choix de votre formation;
- La constitution de votre dossier de demande d'ouverture de droits auprès de la Maison départementale des personnes handicapées (MDPH);
- L'aménagement de votre formation (matériel pédagogique, aménagement de temps...) et de vos épreuves.

Contactez notre référent handicap

- 📍 Campus Bastia, lieu-dit strada vecchia, 20290 Borgo
- 📞 Jenny RIOS ☎️ 04 95 30 00 11 ✉️ eef@cci.corsica
- 📍 Campus Ajaccio, Route du Ricantu, 20090 Ajaccio
- 📞 Montagna GUEHL CONDELLO ☎️ 04 95 20 10 46 ✉️ montagna.guehl@cci.corsica
- 📍 Campus Ajaccio, Chemin de la Sposata, 20700 Ajaccio
- 📞 Serena LUCIANI ☎️ 04 95 23 53 14 ✉️ sluciani@cma.corsica



2023
Taux de réussite : 100 %



Notre MASTÈRE MANAGEMENT, ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION DIGITALE =

Code fiche : 39234 Certificateur : Campus Fonderie de l'Image Échéance : 27/06/2027 Référentiel : RNCP39234 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +5 APPRENTISSAGE PROFESSIONNALISANT CPF



- Titulaire d'un diplôme de niveau 6
- Dossier de candidature (CV, lettre de motivation, diplômes obtenus, relevés de notes des études post bac)
- Test de positionnement (en ligne)
- Entretien de motivation



- 1 jour en entreprise + 1 semaine
- 4 jours par semaine en centre
- Alternance ou temps plein



- 2 ans
- 1120 heures



- Bastia



Objectifs

Le mastère management, entrepreneuriat et innovation digitale vise une double compétence : Le management de projets numériques : de l'élaboration d'un cahier des charges à la création de maquettes fonctionnelles et prototypages, en utilisant les méthodes agiles, l'UX Design et en mobilisant des compétences en stratégie et communication digitale. L'entrepreneuriat et le management (business plan, financement, juridique, GRH, etc.), via les outils issus du monde des startups (lean, BMC, customer development, etc.).

Le titre est composé de 5 blocs de compétences :

- Créer et développer un projet d'entrepreneuriat numérique avec l'aide de l'intelligence artificielle
- Concevoir un projet numérique dans une démarche ux design avec l'aide de l'intelligence artificielle
- Conduire un projet numérique en méthodologie agile, élaborer son cahier des charges fonctionnel et ses spécifications techniques
- Élaborer la stratégie marketing et de communication d'un projet d'entrepreneuriat avec l'aide de l'intelligence artificielle
- Réaliser des études et rédiger des rapports en intelligence économique et stratégie d'entreprise

Programme de cours :

- Management Entrepreneurial
- Conduite de projet
- UX Design
- Stratégie de communication
- Intelligence économique
- Projet Start-Up
- Mémoire de Recherche

Points forts du programme :

- Formation professionnalisante
- Double compétence : management de projets numériques et dimension entrepreneuriale
- Réponds aux besoins du territoire
- Équipe pédagogique de la seule grande école de commerce de Corse



VALIDATION

- Validation des blocs de compétences et épreuves finales
- Diplôme reconnu par l'État (niveau 6) Responsable de Développement Commercial
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation et des responsabilités
- Autonomie et esprit d'initiative
- Intérêt pour le monde du numérique et de l'entrepreneuriat



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable de la communication digitale
- Digital strategist
- Directeur de projets numériques
- Directeur marketing digital
- Directeur de projet e-marketing
- Community manager
- Traffic manager

GRILLE DE RÉMUNÉRATION APPRENTISSAGE

Dans le cadre d'un contrat en apprentissage, la rémunération de l'apprenti est calculée selon l'âge et le nombre d'années en formation. Ce dispositif permet aux apprentis de se former tout en percevant une rémunération progressive qui les soutient dans leur insertion.

Situation	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1 ^{ère} année	27% du Smic, soit 486,49 €	43% du Smic, soit 774,77 €	Salaire le + élevé entre 53% du Smic, soit 954,95 € et 53% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.	100% du Smic Salaire le + élevé entre le Smic (1801,80 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.
2 ^{ème} année	39% du Smic, soit 702,70 €	51% du Smic, soit 918,92 €	Salaire le + élevé entre 61% du Smic, soit 1099,10 € et 61% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.	100% du Smic Salaire le + élevé entre le Smic (1801,80 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.
3 ^{ème} année	55% du Smic, soit 990,99 €	67% du Smic, soit 1207,21 €	Salaire le + élevé entre 78% du Smic, soit 1405,40 € et 78% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.	100% du Smic Salaire le + élevé entre le Smic (1801,80 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.

Les montants indiqués correspondent au salaire brut.
En novembre 2024, le montant du SMIC BRUT mensuel : 1801,8 €.

NOS CAMPUS

Ajaccio - Bastia - Porto-Vecchio - Propriano

AJACCIO

Route du ricanto
20090 AJACCIO

04 95 20 10 48

formation.ajaccio@cci.corsica

BASTIA

Lieu-dit strada vecchia
20290 BORGIO

04 95 30 00 00

n.girolami@cci.corsica

Chemin de la Sposata
20700 Ajaccio cedex 9

04 95 23 53 14

jmatekalo@cma.corsica

PROPRIANO

4 Montée de la Paratella
20110 Propriano

04 95 76 26 46

smary@cma.corsica

PORTO-VECCHIO

Avenue de Bastia
20137 PORTO-VECCHIO

04 95 30 00 05

n.girolami@cci.corsica

