



## DOUBLE DIPLÔME EN APPRENTISSAGE

L'IUT de Rodez et l'Ecole de Gestion et de Commerce (EGC) de la CCI AVEYRON ont mis en commun leurs compétences afin de proposer une offre de formation en enseignement supérieur de proximité à BAC+3 très qualitative. L'objectif est de former de futurs collaborateurs encore plus polyvalents et performants pour mieux répondre aux besoins des entreprises, sur les marchés mondiaux et internationaux, dans les domaines d'activités suivants :

- › Communication
- › Marketing
- › Gestion financière

*La polyvalence des apprentis offre des perspectives de carrières aussi évolutives que diversifiées et garantit une insertion professionnelle rapide.*

### RÉMUNÉRATION ET CONTRAT DE TRAVAIL

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie pendant la formation.

Sous réserve de disposition conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 41% à 78%.

### SECTEURS D'ACTIVITÉ

- › Commerce, vente
- › Administration, gestion, RH
- › Banque, assurance
- › Marketing, communication
- › Achats, logistique, distribution
- › International
- › Pilotage entreprise

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES POSSIBLES

- › Attaché commercial
- › Assistant gestion
- › Assistant marketing
- › Manager de rayon
- › Conseiller en assurance
- › Assistant export
- › Chargé de recrutement
- › Chargé de communication
- › Responsable de stratégie commerciale et e-commerciale
- › Chef de produit, chef de marque
- › Community manager
- › Responsable marketing, Webmarketer
- › Responsable de campagne publicitaire
- › Attaché de presse
- › Acheteur...

### LES AVANTAGES DE CETTE FORMATION

Ce parcours valide un double diplôme et forme des « managers intermédiaires », proches du terrain, multi-compétents, opérationnels et dotés d'un vrai sens entrepreneurial, dans un environnement à taille humaine.

L'expérience concrète en entreprise à travers l'apprentissage et la formation favorise :

- › L'acquisition de savoir-faire dans les domaines de l'action commerciale, du marketing, de la gestion et de la communication ;
- › Une culture générale et une connaissance de l'entreprise et de son environnement ;
- › Un développement de la maturité comportementale (développement personnel, créativité, autonomie, esprit d'équipe) ;
- › L'ouverture internationale (langue étrangère, commerce international, validation TOEIC).

### EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE :

- › Veiller au respect des plans marketing-produit dans les points de vente ;
- › Participer aux actions de prospection et de suivi commercial sur les marchés nationaux et internationaux ;
- › Commercialiser des produits et des services financiers (banque-assurance) ;
- › Participer à l'analyse et à la synthèse des informations financières ;
- › Gestion de la communication interne et externe ;
- › Développer une nouvelle stratégie de communication et commerciale :
  - Création et mise à jour de supports de communication et marketing (création de mailing de prospection ou de fidélisation, d'argumentaires publicitaires, brochures de présentation, flyers, animation page web
  - Mise en place d'actions marketing et accompagnement des dirigeants dans les actions commerciales : fidélisation de la clientèle, actions de marketing direct, prospection, mise à jour des données de prospects, ...
- › Gestion de projet événementiel (conception, production, accompagnement) ;
- › Développement de la communication digitale et définition de la stratégie webmarketing, Community management.

### Parcours double diplômant pour un apprenti ayant validé 120 crédits à l'EGC

#### ADAPTATION (SEPT. - OCT.)

- › Analyse de l'image de l'entreprise (15h)
- › Stratégie de communication globale - fondamentaux (21h)
- › Stratégie de communication Interne - fondamentaux et outils (10h)
- › Sociologie de la consommation (14h)
- › Design graphique (42h)
- › Mediaplanning (14h)

#### ACQUISITION

- › Veille marché et concurrence (21h)
- › Stratégie de communication digitale (21h)
- › Webmarketing (21h)
- › Gestion (21h)
- › Calculs financiers, techniques quantitatives (14h)
- › Management situationnel (21h)
- › Marketing opérationnel (28h)
- › Anglais (35h)
- › Webmarketing (17,5h)
- › Outil d'aide à la décision (21h)

#### PROFESSIONNALISATION

- › Création de site web dynamique (14h)
- › Stratégie de communication événementielle (21h)
- › E-commerce (14h)
- › Anglais (24,5h)
- › Pilotage opérationnel des RH (17,5h)
- › Business Game (28h)
- › Achats (14h)
- › Commerce International (21h)
- › Droit (17,5h)
- › Qualité (14h)
- › Logistique (14h)
- › PPP (17,5h)
- › Outil d'aide à la décision Excel Acces (21h)
- › Tableau de bord gestion financière (7h)

### Parcours double diplômant pour un apprenti ayant validé un DUT Information Communication

#### ADAPTATION (SEPT. - OCT.)

- › Sociologie de la consommation (14h)
- › Aisance pro (21h)
- › Gestion comptable et financière (28h)
- › Marketing analytique et stratégique (17,5h)
- › Négociation commerciale (21h)
- › Anglais (35h)
- › Outil de pilotage (28h)

#### ACQUISITION

- › Veille marché et concurrence (21h)
- › Bases de données (21h)
- › Stratégie de communication digitale (21h)
- › Webmarketing (21h)
- › Anglais (18h)
- › Gestion (21h)
- › Calculs financiers et techniques quantitatives (14h)

#### PROFESSIONNALISATION

- › Anglais (27h)
- › Marketing direct : Techniques promotionnelles/ Marchandisage/Communication ou Animation du point de vente/Fidélisation (21h)
- › Stratégie commerciale (11h)
- › Segmentation fichiers clients (15h)
- › Création de site web dynamique (14h)
- › Pilotage des activités de stage - sur 2 semestres (9h)
- › Stratégie de communication événementielle (21h)
- › Management situationnel (15h)
- › E-commerce (14h)
- › Anglais (24,5h)
- › Pilotage opérationnel des RH (17,5h)
- › Business Game (28h)
- › Achats (14h)
- › Commerce International (21h)
- › Droit (17,5h)
- › Qualité (14h)
- › Logistique (14h)
- › PPP (17,5h)
- › Outil d'aide à la décision Excel Acces (21h)
- › Tableau de bord gestion financière (7h)

## PROCÉDURE DE RECRUTEMENT

Dossier d'inscription à télécharger sur le site de chaque établissement. L'attention sera portée sur :

- › Le niveau d'anglais ;
- › Le dossier scolaire et/ou universitaire ;
- › Le projet professionnel.

## CONDITIONS D'ADMISSION

- › Avoir validé la 2<sup>ème</sup> année EGC ou être titulaire d'un DUT Information Communication ;
- › Avoir moins de 30 ans ;
- › Conclure un contrat d'apprentissage avec un employeur proposant une mission en relation avec la formation.

### EGC Rodez

Pôle d'enseignement et formation - CCI Aveyron  
5 rue de Bruxelles  
12000 Rodez

05 65 75 56 86  
egc@aveyron.cci.fr  
www.egc-occitanie.fr



### LP Chargé de Communication et de Relation Client

IUT de Rodez  
50, avenue de Bordeaux  
12000 Rodez

05 65 77 10 88  
infocom@iut-rodez.fr  
www.iut-rodez.fr

