

Concepteur de talents



Mars 2024

BAC, BTS JUSQU'À BAC+5
CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES

LE GROUPE IFCV

Créé en 1991, l'IFCV est un institut de formation spécialisé dans les domaines du commerce, de la finance et de la sécurité.

Chaque année, plus de 1400 jeunes sont formés en alternance au sein de l'établissement situé à Levallois. Notre institut propose des diplômes du baccalauréat au Bac+5.

TOUTES NOS FORMATIONS SONT ENREGISTRÉES AU RNCP

L'IFCV est un organisme certifié OPQF.

Cette qualification est délivrée par l'ISQ organisme de qualification d'entreprises reconnu comme indépendant et impartial par le Comité Français d'Accréditation.

L'IFCV est certifié Qualiopi.

Cette certification atteste de la qualité des formations et des actions mises en œuvre pour le développement des compétences.

L'IFCV bénéficie d'un réseau d'entreprises partenaires qui fait de lui l'un des centres de formation en alternance les plus reconnus.

Nous recherchons l'excellence, autant dans le choix de nos futurs alternants en formation que dans la qualité de service que nous souhaitons rendre à nos partenaires.

La satisfaction client est notre leitmotiv.

Nous accompagnons nos partenaires dans une démarche complète de recrutement : identification du besoin exprimé, recherche de candidats adaptés, prise en charge administrative et suivi du salarié en formation.



La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

SOMMAIRE

2

INTRODUCTION

3

NOS PARTENAIRES

4

NOS ENGAGEMENTS

5

PARCOURS

6

CHIFFRES CLÉS

7

PARTENARIAT
ENTREPRISE

8

L'ALTERNANCE

10

LES FORMATIONS
IFCV COMMERCE

22

PAROLES DE
PARTENAIRES

23

CAMPUS LIFE

INTRODUCTION



Pascal Bonnecase
Directeur Réseau École

“ Nos partenaires sont au cœur de nos préoccupations. Notre philosophie est de prendre en compte que chaque entreprise a une culture et des valeurs qui lui sont propres. C'est notre mission de vous proposer des profils qui disposent de tout le potentiel nécessaire pour s'adapter à votre organisation et votre environnement.

Le suivi de nos alternants, tout au long de leur parcours, constitue également un facteur de succès essentiel tant pour le jeune que pour l'entreprise partenaire. Au-delà d'un accompagnement permanent, nous organisons régulièrement des "comités de pilotage" afin de réaliser des points de situation concrets permettant à chacun de mesurer le chemin parcouru et celui restant à parcourir pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés.

NOS PARTENAIRES

 **ifcvcommerce**
VENTE ET SUPPORT

 **ifcvluxe**
ÉCOLE D'EXCELLENCE

 **ifcvfinance**
BANQUE ET ASSURANCE

 **ifcvconseil**
FORMATION ET CONSEIL

LVMH


ME
INSTITUT
LVMH

 CAISSE
D'ÉPARGNE

THOM Europe




HUGO
BOSS

BANQUE
POPULAIRE
RIVES DE PARIS 

Disneyland
PARIS



YVES SALOMON
PARIS

 SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE


RIVE GAUCHE

STELLANTIS

 SAMARITAINE
PARIS PONT-NEUF

 Crédit Mutuel


celio*

L'IFCV bénéficie d'un réseau d'entreprises partenaires dans différents secteurs d'activité.

En cas de sélection de votre candidature, nous pourrions présenter celle-ci auprès de nos partenaires.

Pour autant, c'est vous qui allez passer l'entretien avec le recruteur, il vous appartiendra de le convaincre ! Nous vous proposons de vous aider afin de réussir au mieux vos entretiens avec les entreprises grâce à des TRE (techniques de recherche d'emploi) qui vous expliquent comment mettre en valeur votre CV et lettre de motivation, ainsi que des coachings collectifs.

Parce que le placement en entreprise par nos soins n'est pas systématiquement assuré, il vous appartient de participer aux différents ateliers proposés une fois votre inscription validée.

Chaque année, l'IFCV propose plus de 500 postes à pourvoir au sein de son réseau. Vous pourrez intégrer une classe inter entreprise.

NOS ENGAGEMENTS

#1

**Mettre à votre disposition
notre réseau d'entreprises**

*Développer votre
employabilité, accompagner
votre montée en compétences*

#2

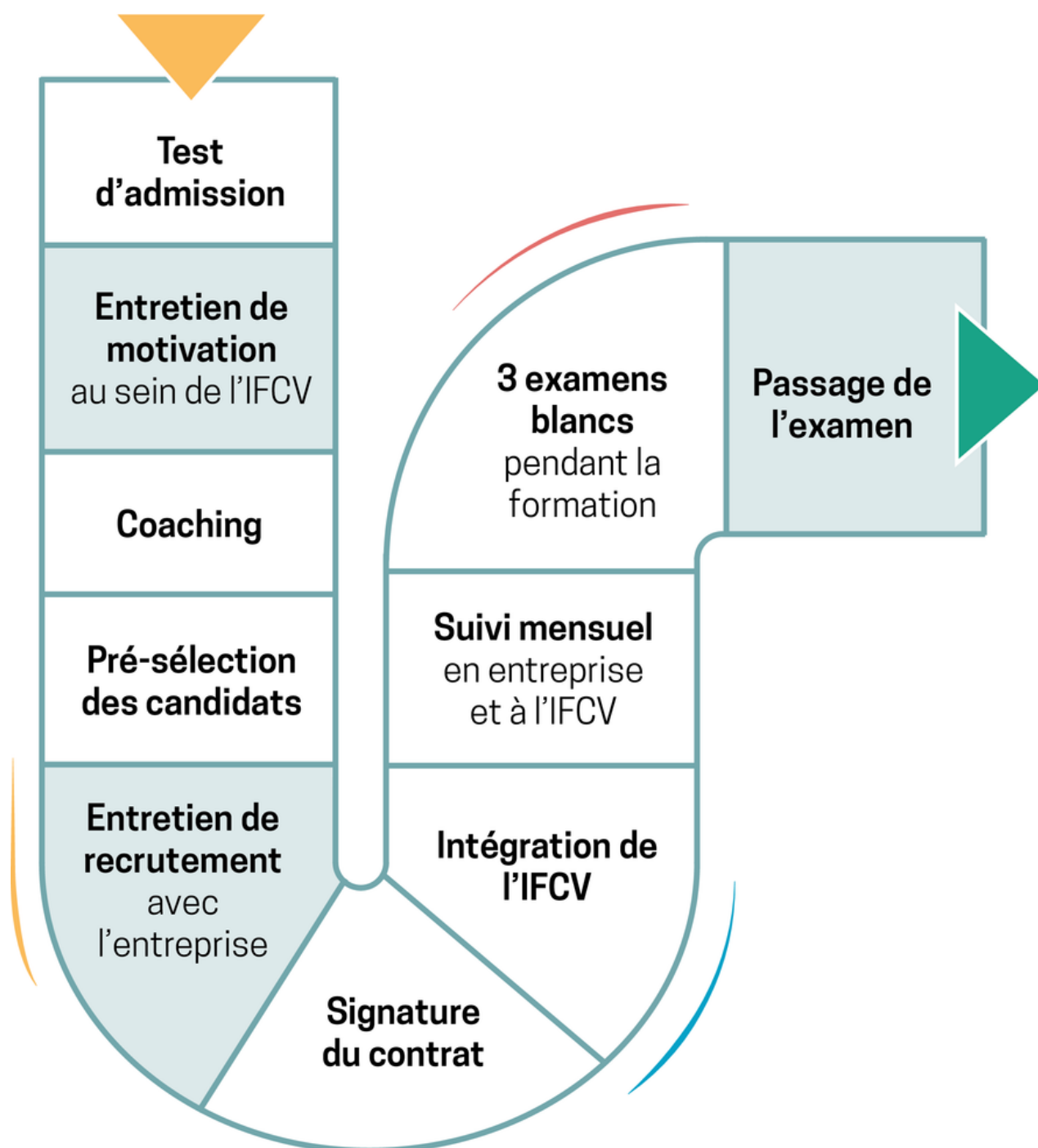
#3

**Délivrer une formation
qualitative et une pédagogie
respectueuse**

*Faciliter votre
intégration dans le
monde professionnel*

#4

PARCOURS



CHIFFRES CLÉS

1400

ALTERNANTS PAR AN

16 FORMATIONS

+ DE

500

PARTENAIRES

39 ANNÉES
D'EXPÉRIENCES

PARTENARIAT ENTREPRISE

VOTRE PROJET

1 Notre but est de diagnostiquer vos besoins RH et vos objectifs associés afin de vous apporter une solution adéquate.

LE PRÉ-RECRUTEMENT

2 Tel un cabinet de recrutement, nous pré-recrutons les candidats à travers leur savoir, leur savoir-faire et leur savoir-être.

L'ASSISTANCE ADMINISTRATIVE

3 Nous nous engageons à vous assister dans toutes les démarches contractuelles et administratives.

LA FORMATION

Nous proposons une aide tout au long de la formation avec des évaluations complètes, partielles et intermédiaires.

LE SUIVI

5 Nous proposons un suivi triparti entre l'alternant, l'entreprise et l'IFCV.

L'ALTERNANCE

Le contrat de professionnalisation

Éligibilité et objectif

Le contrat de professionnalisation est un CDD relevant du dispositif "Alternance". Ce CDD est en général conclu à l'IFCV pour une durée de 12 à 24 mois. Les personnes âgées de 16 à 26 ans peuvent compléter leur formation initiale dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Spécificités et rémunérations

Le contrat de professionnalisation est : un CDD de 6 à 24 mois, une formation gratuite pour les jeunes et rémunérée, une rémunération en % du SMIC conventionnel. À partir de 26 ans, vous pouvez toujours effectuer une formation en contrat de professionnalisation, sous réserve que vous soyez demandeur d'emploi. Pour autant, sachez qu'il devient difficile de trouver un employeur à partir de 26 ans, le salaire d'un alternant "adulte" étant plus élevé.

Les entreprises concernées

Toutes les entreprises assujetties au financement de la formation professionnelle continue peuvent conclure des contrats de professionnalisation à l'exception de l'État, des collectivités territoriales et de leurs établissements publics à caractère administratif.

Le contrat d'apprentissage

Éligibilité et objectif

L'apprentissage a pour objectif de donner à des jeunes une formation générale, théorique et pratique en vue de l'obtention d'une qualification professionnelle sanctionnée par un diplôme de l'enseignement professionnel ou technologique, un titre d'ingénieur ou un titre répertorié.

Tout jeune âgé de 16 à 29 ans peut entrer en apprentissage. Des dérogations à ces limites d'âge sont possibles.

Les entreprises concernées

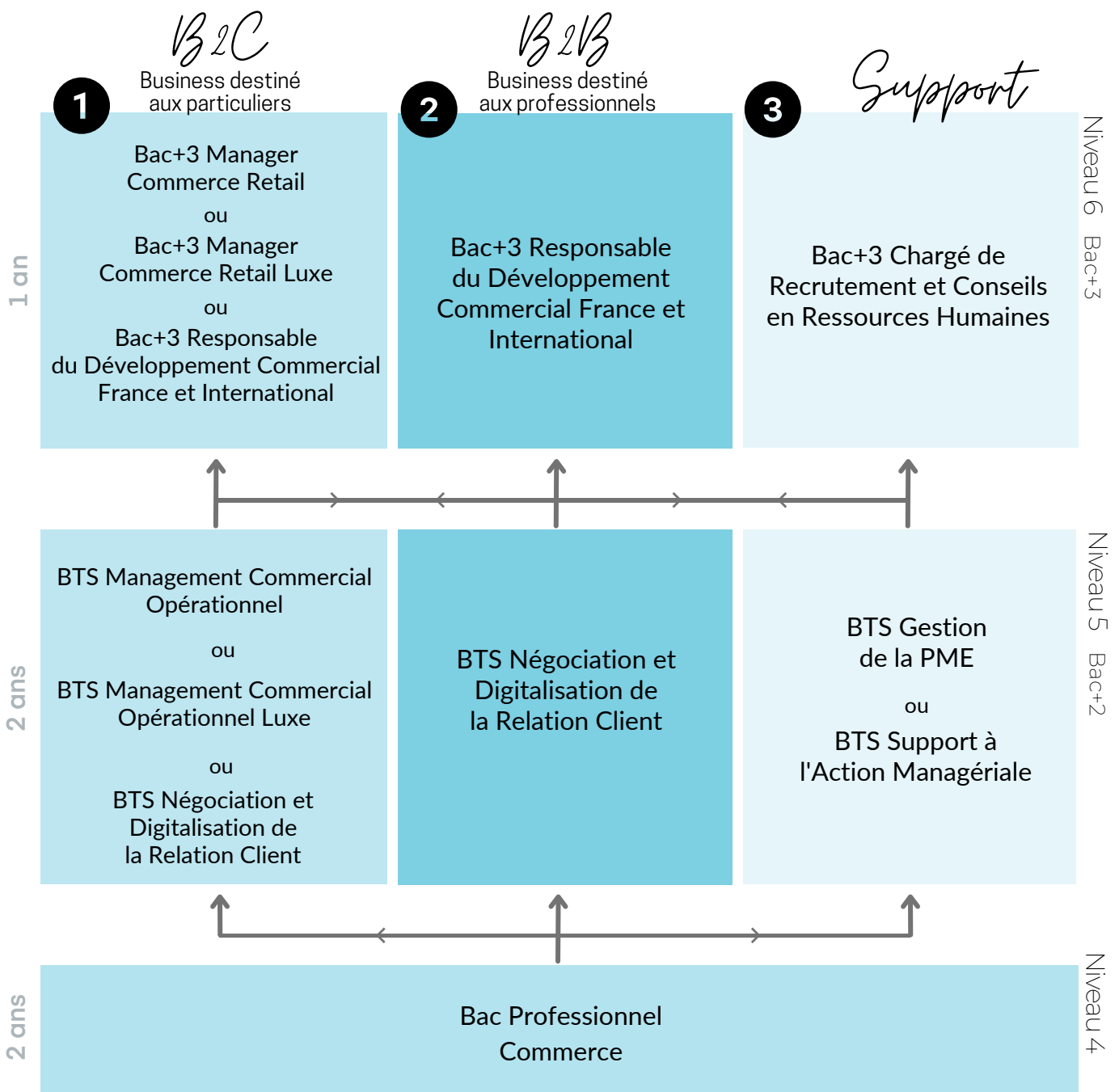
Tout employeur, privé ou public, entreprise, association, profession libérale peut recruter en contrat d'apprentissage.

Un alternant titulaire à minima d'un Bac Pro, d'un titre ou diplôme professionnel de même niveau touchera une **rémunération comprise entre 43 et 80% du SMIC selon son âge et le type de contrat signé.**

LES PARCOURS DE FORMATION



L'IFCV Commerce propose 3 parcours de formation, chacun suivant une spécialisation du secteur commercial. Ils sont proposés à titre indicatif mais restent modulables selon le projet professionnel de l'alternant.



Les formations —————

IFCV
COMMERCE

BAC PRO COMMERCE

NIVEAU 4 - RNCP N°32208

BAC PROFESSIONNEL COMMERCE

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Titulaire d'un CAP, BEP ou niveau seconde (niveau III)
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDES

- Intérêt pour la vente et le commerce
- Avoir un sens relationnel et de la négociation
- Être dynamique, rigoureux, polyvalent et autonome

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Analyse et résolution de situations professionnelles - Option A
Animation et gestion de l'espace commercial
- Vente-conseil
- Suivi des ventes
- Fidélisation de la clientèle et développement de la relation client
- Prévention santé et environnement

Enseignements généraux

- Économie-droit
- Mathématiques
- Langue vivante étrangère - Anglais
- Langue vivante étrangère - Espagnol
- Français
- Histoire-géographie et enseignement moral et civique
- Arts appliqués et cultures artistiques

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Analyser et résoudre des situations professionnelles :
Option A Animer et gérer l'espace commercial
- Vendre-conseiller-suivre les ventes-Fidéliser le client

MÉTIERS VISÉS

- Assistant commercial
- Conseiller de vente
- Premier vendeur
- Animateur des ventes



BTS GPME

NIVEAU 5 - RNCP N°32360

GESTION DE LA PME (PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE)

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Titulaire du baccalauréat
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDE

- Être organisé et polyvalent
- Intérêt pour la gestion, la mercatique et l'économie
- Avoir le goût du challenge et le sens des responsabilités

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Gestion de la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Participation à la gestion des risques de la PME
- Gestion du personnel et contribution à la GRH de la PME
- Participation au soutien du fonctionnement et du développement de la PME

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Gérer la relation avec les clients et fournisseurs de la PME
- Participer à la gestion des risques de la PME et Gérer le personnel et contribuer à la GRH de la PME
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

MÉTIER VISÉS

- Adjoint au dirigeant
- Assistant administratif et financier
- Assistant de direction
- Secrétaire de direction



BTS MCO

NIVEAU 5 - RNCP N°34031

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Titulaire du baccalauréat
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDES

- Intérêt pour le commerce et la vente
- Avoir un sens relationnel et le goût de la négociation
- Être dynamique, responsable et rigoureux

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Développement de la relation et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Développer la relation client, vendre conseiller, animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Chargé du service client
- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Manager adjoint
- Chef de rayon



BTS MCO - LUXE

NIVEAU 5 - RNCP N°34031

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

QU'EST CE QUE L'IFCV LUXE ?

En 2023, l'IME (Groupe LVMH) devient partenaire de l'IFCV afin de recruter et former des alternants aux métiers de la vente.

Cette collaboration a mis en lumière une demande croissante pour la **formation de professionnels dans le secteur du retail dans l'univers du luxe**. C'est dans ce contexte que l'IFCV Luxe et sa spécialisation ont vu le jour, répondant ainsi à cette demande grandissante.

Ainsi, les alternants inscrits en BTS MCO et effectuant leur alternance au sein d'une entreprise du secteur du luxe auront l'opportunité de bénéficier d'un **programme de formation spécifiquement conçu** pour s'aligner parfaitement avec les exigences du secteur et les demandes actuelles du marché (master class, etc).

Ce programme est coconstruit par des professionnels du secteur du retail du luxe et de la formation, afin de permettre aux apprenants d'acquérir une compréhension approfondie des codes et des enjeux du luxe.

ENSEIGNEMENTS LUXES

- Masterclass thématique luxe
- Éléance comportementale
- Expertise vente secteur du luxe
- Marketing du luxe

NOS PARTENAIRES

MOYNAT
PARIS

 **SAMARITAINE**
PARIS PONT-NEUF


RIVE GAUCHE


ME
INSTITUT
LVMH

YVES SALOMON
PARIS

**HUGO
BOSS**



BTS NDRC

NIVEAU 5 - RNCP N°34030

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Titulaire du baccalauréat
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDES

- Intérêt pour le commerce et la vente
- Avoir un sens relationnel et le goût de la négociation
- Être dynamique, responsable et rigoureux

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Espagnol
- Culture économique, juridique et managériale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Gérer la relation client et négocier-vendre
- Gérer la relation client à distance et sa digitalisation
- Gérer la relation client et animer des réseaux

MÉTIERS VISÉS

- Représentant
- Négociateur
- Conseiller commercial
- Chargé d'affaires ou de clientèle
- Technicommercial
- Téléconseiller / Téléprospecteur
- Conseiller clientèle
- Commercial web-e-commerce
- Chef de secteur
- Animateur réseau - Animateur des ventes



BTS SAM

NIVEAU 5 - RNCP N°34029

SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Titulaire du baccalauréat
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDES

- Avoir un sens relationnel
- Être autonome et réactif
- Intérêt pour la gestion, la communication et la documentation

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Optimisation des processus administratifs
- Gestion de projet
- Collaboration à la gestion des RH

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Espagnol
- Culture économique, juridique et managériale

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Optimiser les processus administratifs
- Gérer les projets
- Collaborer à la gestion des RH

MÉTIERS VISÉS

- Assistant commercial
- Assistant de direction
- Assistant d'équipe
- Assistant administratif
- Assistant ressources humaines
- Assistant de communication



BAC+3 CRCRH

NIVEAU 6 - RNCP N°36500
CERTIFIÉ PAR GROUPE ESCCOT

CHARGÉ DE RECRUTEMENT ET CONSEILS EN RESSOURCES HUMAINES

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Titulaire d'un Bac+2
- Passer un entretien d'admission

APTITUDES

- Disposer de capacités d'écoute active, d'analyse et d'ouverture d'esprit
- Intérêt pour les ressources humaines

PROGRAMME

Enseignements généraux et professionnels

- Analyse d'un besoin en recrutement et rédaction d'une offre d'emploi
- Définition et mise en œuvre de la stratégie de sourcing
- Mise en place d'actions commerciales, de fidélisation et de satisfaction
- Droit du travail temporaire
- Qualification des candidatures et conduite d'entretiens de recrutement
- Gestion et suivi des candidatures
- Intégration des nouveaux collaborateurs
- Animation de la démarche qualité de vie au travail (QVCT)
- Élaboration et mise en place du plan de développement des compétences (CGPEC)
- La formation professionnelle
- Droit du travail
- Gestion de la paie et politique de rémunération
- Reporting RH et optimisation du SIRH
- Mise en œuvre d'une action de communication interne RH
- Préparation au grand oral

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Participer au déploiement de la stratégie de sourcing adapté au besoin en recrutement d'un commanditaire
- Assurer le recrutement et l'intégration du personnel permanent et temporaire
- Accompagner le développement des compétences
- Assurer la gestion administrative du personnel

MÉTIERS VISÉS

- Chargé de dossier social
- Chargé de développement RH
- Responsable social et paie
- Conseiller social
- Gestionnaire carrières et paie
- Assistant ressources humaines



BAC+3 MCR

NIVEAU 6 - RNCP N°37005
CERTIFIÉ PAR INSTITUT CARREL

MANAGER COMMERCE RETAIL (H/F)

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Le candidat doit être titulaire ou en cours d'acquisition au moment de sa candidature d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDES

- Avoir un sens relationnel et être autonome
- Aimer relever des challenges
- Intérêt pour le secteur de la grande distribution
- Capacités d'écoute active, d'analyse et d'ouverture d'esprit
- Goût du travail en équipe

CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION

Enseignements généraux et professionnels

- Brand Content, Content Marketing, animations commerciales
- Merchandising
- Achats
- Logistique, supply chain
- Stocks, économie circulaire
- Digitalisation du point de vente
- Attractivité du point de vente
- Relation client / Service client
- Coaching de vente
- Animation d'équipe
- Recrutement
- Développement des compétences
- Fidélisation des salariés et indicateurs sociaux
- Veille Commerciale
- Indicateurs comptables et calculs commerciaux

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Optimiser l'organisation et la gestion d'un espace de vente
- Développer une culture de la personnalisation client pour le fidéliser
- Animer et manager une équipe pour garantir la performance de l'entreprise
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale et initier des projets spécifiques

MÉTIERS VISÉS

- Responsable de magasin
- Adjoint au responsable de magasin
- Manager de rayon
- Chef de département en grand magasin
- Chef de rayon
- Chef de secteur en hypermarché



BAC+3 MCR - LUXE

NIVEAU 6 - RNCP N°37005
CERTIFIÉ PAR INSTITUT CARREL

MANAGER COMMERCE RETAIL (H/F)

QU'EST CE QUE L'IFCV LUXE ?

En 2023, l'IME (Groupe LVMH) devient partenaire de l'IFCV afin de recruter et former des alternants aux métiers de la vente.

Cette collaboration a mis en lumière une demande croissante pour la **formation de professionnels dans le secteur du retail dans l'univers du luxe**. C'est dans ce contexte que l'IFCV Luxe et sa spécialisation ont vu le jour, répondant ainsi à cette demande grandissante.

Ainsi, les alternants inscrits en BTS MCO et effectuant leur alternance au sein d'une entreprise du secteur du luxe auront l'opportunité de bénéficier d'un **programme de formation spécifiquement conçu** pour s'aligner parfaitement avec les exigences du secteur et les demandes actuelles du marché (master class, etc).

Ce programme est coconstruit par des professionnels du secteur du retail du luxe et de la formation, afin de permettre aux apprenants d'acquérir une compréhension approfondie des codes et des enjeux du luxe.

ENSEIGNEMENTS LUXES

- Masterclass thématique luxe
- Éléance comportementale
- Expertise vente secteur du luxe
- Marketing du luxe

NOS PARTENAIRES

YVES SALOMON
PARIS

HUGO
BOSS



BAC+3 RDCFI

NIVEAU 6 - RNCP N°35150

CERTIFIÉ PAR CTI

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL (H/F)

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Titulaire d'un Bac+2
- Passer un entretien d'admission

APTITUDES

- Savoir développer le sens relationnel, l'autonomie
- Intérêt pour l'économie, la vente, le commerce
- Aimer relever des challenges

PROGRAMME

Enseignements généraux et professionnels

- Marketing France et international + dossier
- Marketing digital
- Veille Commerciale
- Plan et développement commercial + dossier
- La proposition commerciale
- Les appels d'offres
- Négociation commerciale et pratiques interculturelles + dossier
- Le contexte juridique et les grandes familles de contrats
- Management des équipes
- Contrôle de l'activité commerciale
- Anglais professionnel
- Rapport de stage

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international
- Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international
- Négocier, mettre en place les contrats et partenariats
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'International

MÉTIERS VISÉS

- Chargé d'affaires
- Commercial
- Ingénieur commercial



PAROLES DE PARTENAIRES

“ Dans le cadre de notre développement et afin d’accompagner la stratégie de l’entreprise, nous avons pour ambition d’intégrer un nombre significatif de jeunes en contrats de professionnalisation.

Toutes **les équipes de l’IFCV ont su nous accompagner, en amont et en aval**, dans la mise en place de ce projet et nous ont fait profiter de leur expertise (construction du projet, sourcing et pré-recrutement des collaborateurs, adaptation du programme et du calendrier de formation à nos besoins opérationnels, points réguliers entre l’IFCV et Micromania, suivi administratif et reportings...).

Ce projet qui suscitait initialement d’assez fortes réserves en interne, fait aujourd’hui **l’unanimité** au sein de notre entreprise.

Gilles Falentin
DRH Micromania

“ Nous travaillons avec l’IFCV depuis de nombreuses années au sein du Printemps et en ma qualité de DRH Groupe, j’ai toujours constaté **une volonté de notre partenaire de répondre à nos attentes** parfois difficiles.

Le management de l’IFCV est exigeant, professionnel, avec **une très bonne vision du business** sans oublier les aspects très opérationnels de l’univers du retail. Nous sommes très satisfaits de travailler ensemble !”

Christophe Abraham
DRH Printemps

“ Nous sommes très exigeants à l’égard des nos recrutements, que ce soit pour nos collaborateurs en CDI ou pour nos futurs alternants. L’IFCV a toujours répondu à nos attentes, quitte parfois à **privilégier l’adéquation des profils** avec notre groupe, plutôt que la quantité de CV présentés. C’est pour moi **un gage de sérieux et d’engagement** vis-à-vis de notre politique de recrutement.

Nathalie Végan
Directrice du Développement RH

CAMPUS



2 campus

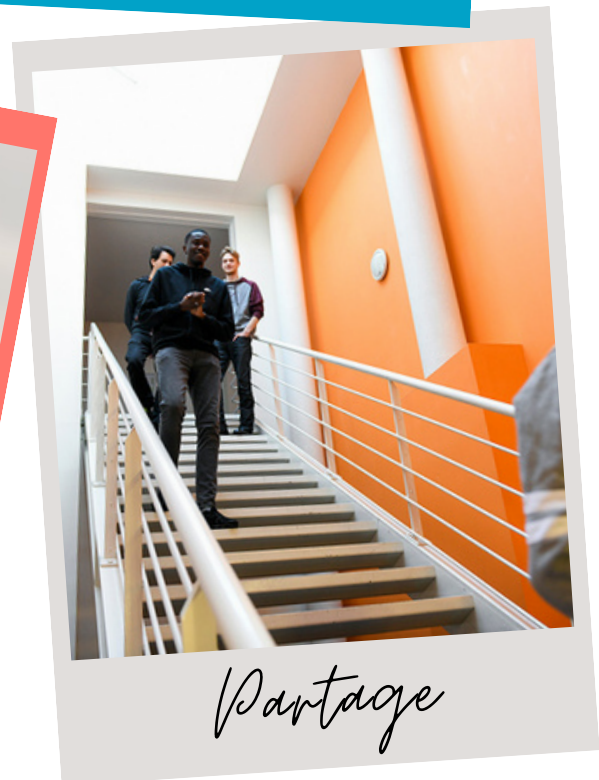


70 rue Anatole France



70 rue Marius Aujan

CAMPUS LIFE



NOTES

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

IFCV

70 rue Marius AUFAN - 70 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :

contact@ifcv.fr

01 84 78 22 05



ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre indication médicale.

Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap :

Nina TORRENTE - nina.torrente@ifcv.fr

