

ISC MAG

Institut Supérieur de Commerce - Nice - Business School



© Adileck



SOMMAIRE ET ÉDITO

AU PROGRAMME

CHOISIR L'ISC-NICE

BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

BTS NÉGO. ET DIGI. DE LA RELATION CLIENT

BTS COMPTABILITÉ-GESTION

BTS COMMUNICATION

BACHELOR CHEF DE PROJET E-BUSINESS

MASTER CHEF DE PROJET EN COMMUNICATION

DÉCOUVREZ NOS SCHOOL MEETINGS

SCOLARITÉ



Laurent RIERA, Président

L'Institut Supérieur de Commerce est le dernier né du Groupe RIERA composé de l'IFR (Institut Français Riera), de Form@zur, organismes de formation, et de RFI (Riviera French Institute), école de langues internationale. Les valeurs ajoutées de notre Groupe consistent en notre parfaite connaissance du monde de l'entreprise, de ses besoins, du réseau que nous avons su constituer depuis 1990, du professionnalisme et des compétences de nos équipes pédagogiques, administratives et de communication. Une véritable synergie entre étudiants et nos équipes pédagogiques et administratives favorise l'accompagnement vers la professionnalisation, n'excluant pas l'attention et la rigueur nécessaires aux apprentissages académiques.

Notre Institut Supérieur de Commerce Nice, à taille humaine, constitué de classes n'excédant pas vingt élèves, permet à chaque étudiant d'intégrer une communauté chaleureuse dans un environnement professionnel et international.

L'effectif réduit a pour ambition de former les étudiants à la réussite de leurs examens et permettre d'entrer dans le monde du travail.

Possédant une bonne culture générale et linguistique, titulaires d'un diplôme officiel, nos étudiants sont accompagnés vers leur propre excellence et, pour les plus ambitieux, armés pour devenir les managers de demain, y compris pour des carrières dans un environnement international.

CHOISIR L'ISC NICE

Ophélie DELMAS, Directrice des études et toute son équipe s'engage pour votre réussite.

Une équipe complémentaire capable de vous aider à chaque étape de votre cursus. Le service pédagogique, le service commercial et le service communication se mobilisent auprès de la directrice pour optimiser vos conditions de travail.

Notre équipe de professeurs est composée pour la plupart, de professionnels. Ils ont été recrutés pour vous permettre de bénéficier d'un enseignement supérieur mettant en oeuvre une pédagogie inversée.

Vie étudiante

Notre BDE vous propose des bons plans et sorties tout au long de l'année. Notre Président mobilise ses équipes dans le but de favoriser la cohésion du groupe que nous formons !

Nos bons plans

Nous vous informons sur les moyens de vous loger dans notre ville. Également sur les réseaux de transports. À noter que nous sommes situés en plein centre ville, à quelques pas de l'arrêt de tram «Jean Médecin», près de Nice Étoile.

Vous disposez d'une carte étudiante pour bénéficier des avantages sur la région.

Vous avez le choix entre la formation initiale et l'alternance pour toutes nos filières.

En **initiale**, l'école reste disponible pour que vous puissiez venir travailler vos cours pendant vos journées off.

L'alternance est l'opportunité d'allier la théorie et la pratique.

Nous vous accompagnons tout au long de votre contrat, dès la signature et au-delà, pour gérer au mieux votre statut de salarié-étudiant.

Notre service commercial est à votre disposition pour vous accompagner dans la recherche de contrat de professionnalisation et de stage.

School Meetings

Pour compléter votre cursus scolaire, nous avons mis en place des «School Meetings».

Mais qu'est-ce que c'est ?

Ce sont des ateliers avec différents thèmes, relatifs au monde de l'entreprise. Ces réunions vous permettent de maximiser vos chances de réussite, d'atteindre un niveau maximum de bien-être et d'enrichir votre culture générale.

Au programme

Recherche d'entreprise, PNL, webradio, musique, théâtre, ...
Découvrez les détails & planning, page 16.

REJOIGNEZ-NOUS !

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MUC



BTS MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES

PERSPECTIVES D'EMPLOI

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales exerce ses activités essentiellement dans les entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés, des unités commerciales d'entreprises de production, de commerce électronique ou de prestations de service : assurance, banque, immobilier, location, communication, transport ...

Au terme de votre formation, vous pourrez viser tous les métiers du secteur commerce, de la vente et de la distribution tels que : chef de rayon, animateur des ventes, chargé de clientèle, vendeur conseil, conseiller commercial, chef des ventes ...

L'objectif principal du manager sera d'attirer et de fidéliser la clientèle.

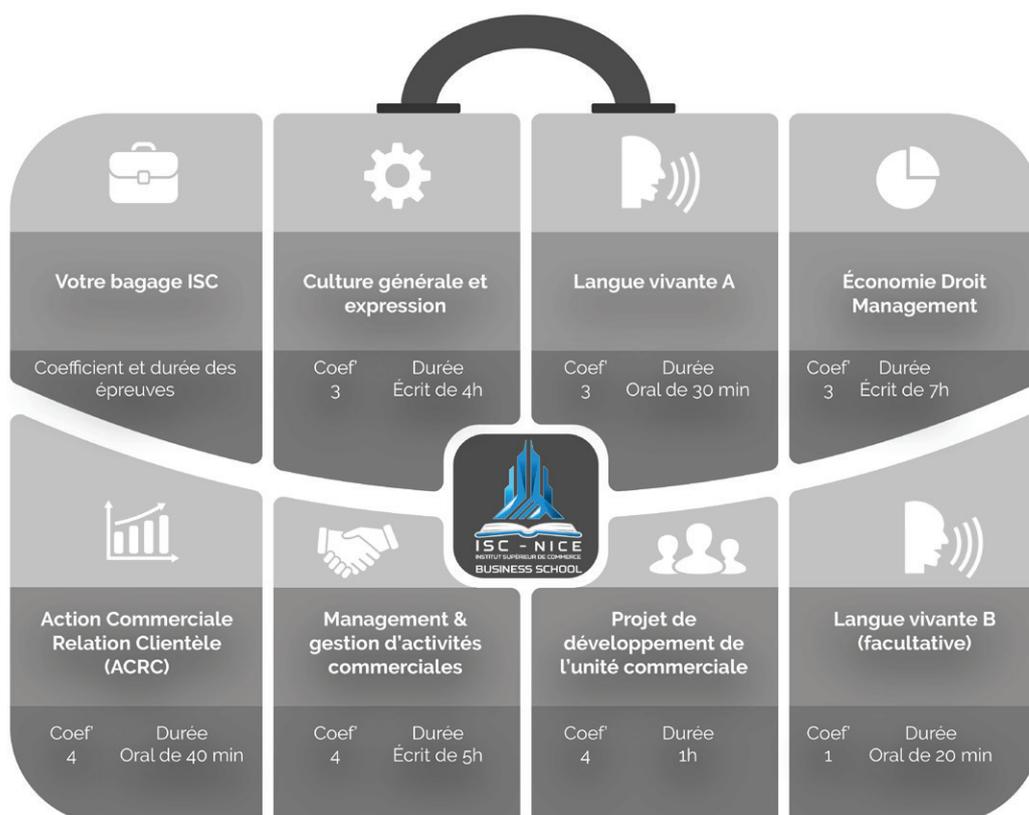
Il optimisera, par l'intermédiaire de son équipe, l'accueil des clients, la vente des produits et l'animation commerciale.

En formation initiale, le stage en milieu professionnel est obligatoire. L'étudiant se trouve alors en situation professionnelle conforme aux exigences et à l'esprit du diplôme. La durée est de 12 à 14 semaines, avec une durée minimum de 4 semaines consécutives en 1ère année.

Le but est de permettre à l'étudiant d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle. Il permet en effet une utilisation régulière des technologies de l'information commerciale grâce aux ressources informatiques de l'entreprise.

Le stage est valorisé lors des épreuves du BTS puisqu'il sert de support à deux des épreuves professionnelles : Analyse et conduite de la relation commerciale et Projet de développement de l'unité commerciale.

En alternance, vous êtes confronté au monde professionnel tout au long de votre scolarité. Le statut salarié-étudiant vous dispense des frais de scolarité.



BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR NDRC



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

PERSPECTIVES D'EMPLOI

L'objectif est de maîtriser le processus de vente, de la prospection à la fidélisation.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifique au métier conditionne la performance et la productivité commerciale.

Le titulaire de ce diplôme prend donc part à la stratégie de l'entreprise, il est la première interface entre l'entreprise et son marché.

En fonction de la taille de l'entreprise, vous pourrez exercer divers métiers : prospecteur, promoteur, représentant, animateur réseau, commercial, conseiller en clientèle, chargé d'affaires, agent commercial...

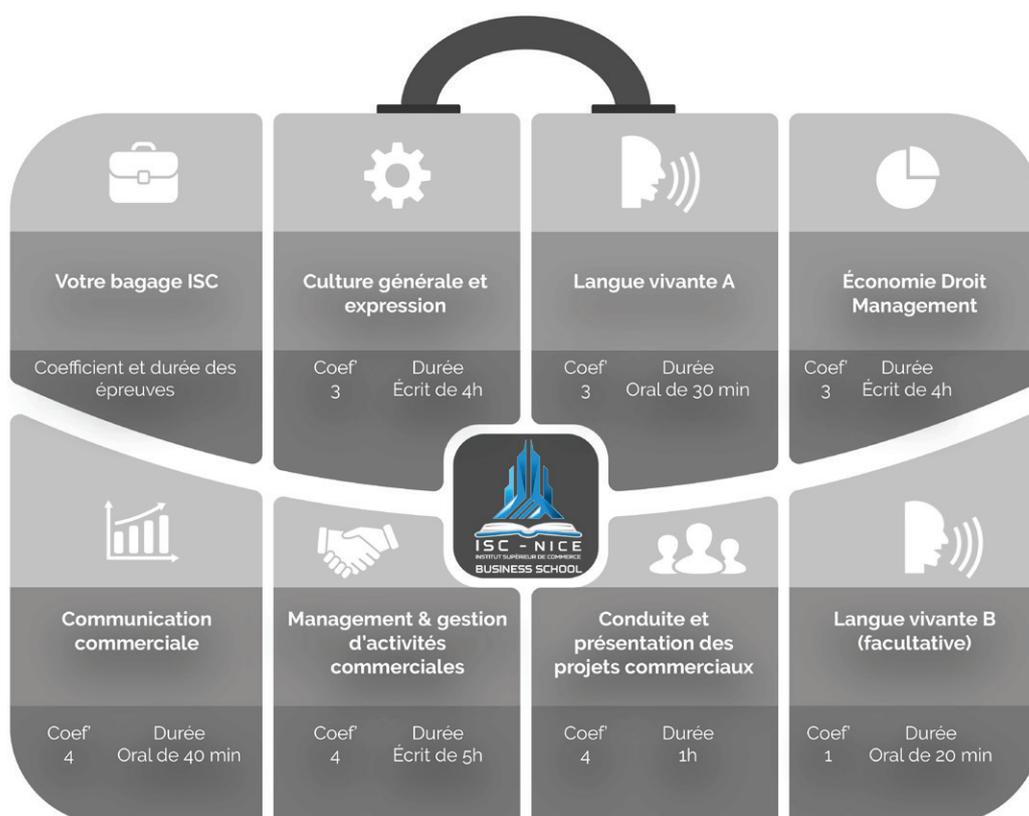
Avec l'expérience, les perspectives d'évolution sont nombreuses : chef des ventes, responsable d'équipe de prospection, responsable de secteur ou directeur commercial...

Le stage est obligatoire en formation initiale. D'une durée de 16 semaines, il se déroule au sein d'entreprises dont l'activité principale est la commercialisation de biens et de services.

Il doit permettre à l'étudiant d'appréhender la réalité des situations professionnelles commerciales de référence, mais aussi d'acquérir et d'approfondir, dans une logique de formation articulée avec les autres modalités pédagogiques les compétences nécessaires.

Le stage est le moment opportun pour réaliser la construction et la mise en oeuvre d'un projet commercial réalisé pour une entreprise ou une organisation commerciale et dont la fonction commerciale s'organise autour d'une équipe de vente interne et externe développant une démarche active en direction de la clientèle.

En alternance, vous êtes confronté au monde professionnel tout au long de votre scolarité. Le statut salarié-étudiant vous dispense des frais de scolarité.



BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

CG



©Adileck

BTS COMPTABILITÉ - GESTION

PERSPECTIVES D'EMPLOI

Le comptable exerce en PME-PMI auprès d'associations ou bien dans le secteur public. Il peut intégrer une entreprise dans un service comptabilité et gestion RH.

Dans ce cas, vous serez en charge des activités comptables et de gestion de l'organisation.

Le titulaire du diplôme exerce en interne ou en externe. Ces activités répondent aussi à la nécessité de respecter des obligations auxquelles les organisations sont soumises.

Confronter les étudiants aux opportunités, évolutions de la réglementation et à des spécificités liées à l'exercice des divers métiers de la comptabilité et de la gestion, les stages constituent une étape de leur parcours vers l'insertion professionnelle.

L'objectif est, dans un premier temps, de donner aux étudiants une représentation concrète du milieu professionnel, puis d'acquérir les compétences professionnelles nécessaires.

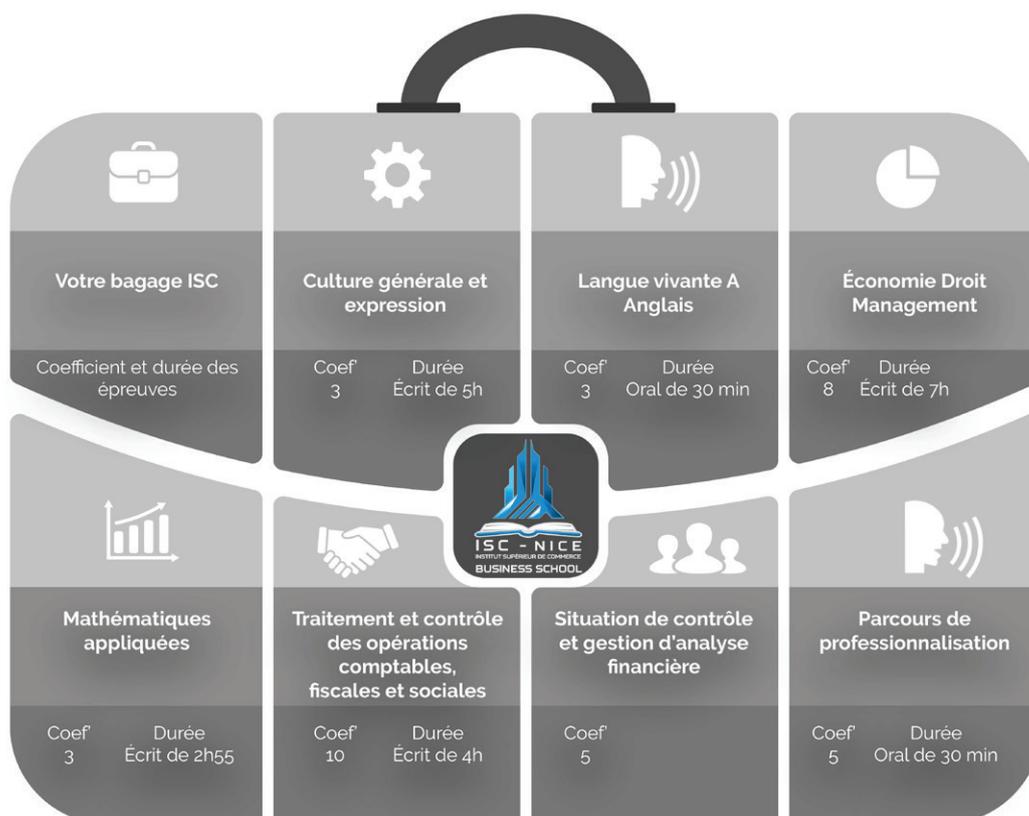
Cette expérience contribue au développement de son expérience professionnelle réelles vécues ou observées et d'accéder ainsi à des observations, analyses de travaux effectués dans ce cadre.

C'est aussi un support privilégié pour appréhender les caractéristiques économiques, juridiques, réglementaires, organisationnelles et technologiques des situations professionnelles et définir les enjeux concrets de la profession.

Il permet alors à l'étudiant d'acquérir les compétences adaptées aux contraintes de chacune des situations pour s'adapter à des contextes variés.

Les stages servent de support à la rédaction de l'analyse de l'organisation d'un processus pour l'épreuve professionnelle.

En alternance, vous êtes confronté au monde professionnel tout au long de votre scolarité. Le statut salarié-étudiant vous dispense des frais de scolarité.



BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR COM'



BTS COMMUNICATION

PERSPECTIVES D'EMPLOI

L'assistant en communication exerce dans le secteur privé ou public.

Il est attaché commercial, conseiller clientèle, assistant de publicité, assistant commercial, média vendeur, chargé d'études marketing, vendeur d'espaces publicitaires.

Il participe à la création des formes et des contenus de communication.

C'est un multi spécialiste qui évolue dans un environnement hétérogène et complexe en termes de secteurs d'activités.

Garants de la qualité de la formation et de son adaptation au secteur, les stages sont un gage d'insertion professionnelle et participent à la formation des étudiants.

Ainsi, les entreprises d'accueil qui reçoivent les étudiants lui proposent des situations professionnelles lui permettant d'acquérir des compétences et ainsi une base essentielle pour consolider ses connaissances.

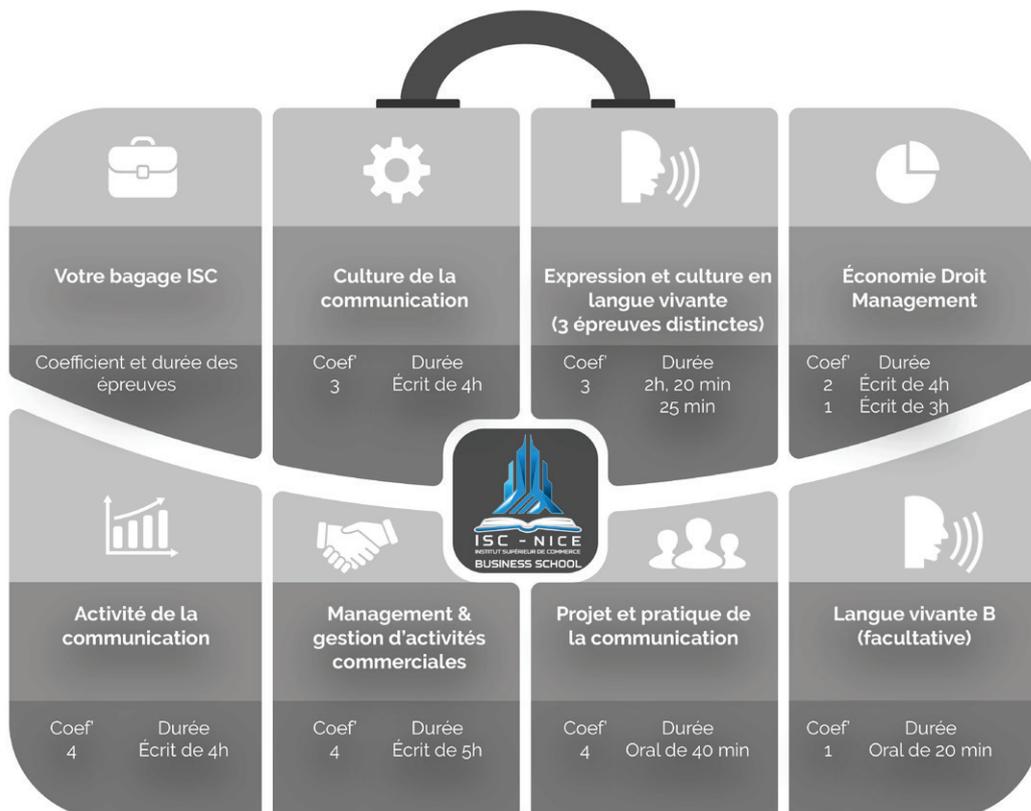
Les stages peuvent se faire en agences conseil en communication, en agences médias, en régies, en entreprises industrielles ou commerciales, auprès des collectivités territoriales, d'associations, d'entreprises liées aux techniques de production comme imprimeurs, studios photo, ...

Les stages doivent permettre à l'étudiant d'acquérir de réelles compétences professionnelles en situation de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu de la communication.

C'est également le meilleur support pour les épreuves de «Relations commerciales» et «Projet et Pratiques de la communication».

Les compétences acquises lors des stages sont diverses. Mener des projets de communication, réaliser des activités mobilisant l'aspect théorique abordé en classe ou encore acquérir des attitudes adaptées au milieu de la communication.

En alternance, vous êtes confrontés au monde professionnel tout au long de votre scolarité. Le statut salarié-étudiant vous dispense des frais de scolarité.



BACHELOR CHEF DE PROJET E-BUSINESS



BACHELOR CHEF DE PROJET E-BUSINESS

PERSPECTIVES D'EMPLOI

Le titulaire de cette formation devient chef/fe de projet e-business, dans les fonctions de développement, d'animation, de commercialisation et de vente.

Le titulaire de cette certification développe les compétences principales suivantes :

- assurer le suivi de la communication en ligne de tout ou partie de l'entreprise
- assurer le suivi et l'analyse de fréquentation du site ou des éléments de communication en ligne
- assurer le suivi des relations avec la clientèle
- suivre la réalisation des pages web

Il est aussi indispensable de savoir communiquer, travailler en équipe, comprendre et innover, analyser et résoudre des problématiques et manager une équipe.

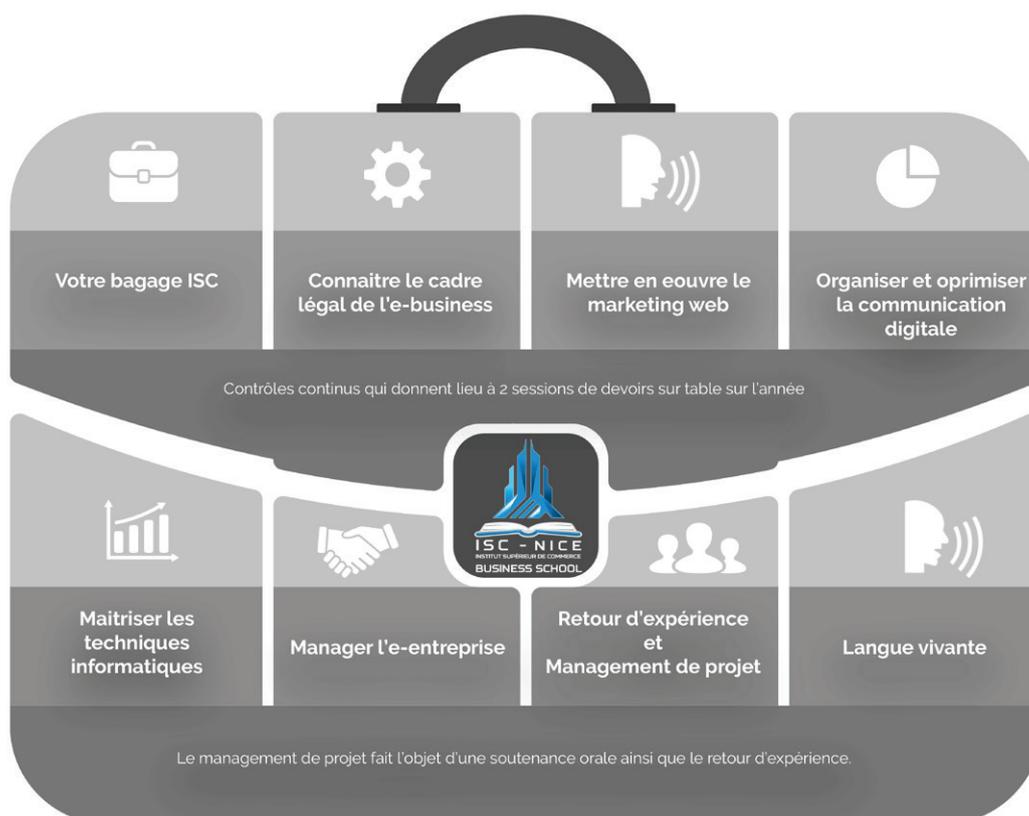
Le chef de projet e-business conçoit une stratégie de communication online, la met en oeuvre et l'évalue, promeut les services online, organise des événements, les anime et fidélise les clients, développe un réseau de prospects et conquiert de nouveaux clients.

L'immersion en entreprise est l'occasion de prendre connaissance de la réalité du métier.

Les stages d'une durée de 4 mois minimum sont obligatoires pour les élèves en formation initiale. Ils permettent de consolider les acquis théoriques abordés en classe et valident les enseignements professionnels lors des examens.

La mise en situation permet à l'étudiant d'appréhender les différents contextes liés à la profession et d'améliorer ses connaissances.

En alternance, vous êtes confronté au monde professionnel tout au long de votre scolarité. Le statut salarié-étudiant vous dispense des frais de scolarité.



MASTER RESPONSABLE DES STRATÉGIES DE COMMUNICATION



©Adileck

MASTER RESPONSABLE DES STRATÉGIES DE COMMUNICATION

PERSPECTIVES D'EMPLOI

Le titre de Responsable Des Stratégies De Communication est une formation globale qui a pour objectif de répondre aux tendances actuelles du marché en formant des étudiants ayant la triple compétence stratégique, créative et commerciale.

La formation se fait sur deux ans (Pro3 et Pro4) et est orientée professionnalisation et pratique de la communication.

La Pro3 ne s'adresse pas nécessairement à des étudiants issus du BTS communication. Elle reprend les fondamentaux du marketing et de la communication. L'objectif est de permettre une compréhension de la communication dans l'environnement professionnel.

Le Master RSDSC valide une formation en communication globale débouchant sur deux titres certifiés :

Chef de projet en communication et Manager des stratégies de communication.

La troisième année pose les bases et permet d'obtenir le titre en quatrième année

Les stages sont obligatoires pour les élèves en formation initiale.

Ces derniers permettent de consolider les acquis théoriques abordés en classe et de valider les enseignements professionnels lors des examens.

La mise en situation permet à l'étudiant d'appréhender les différents contextes liés à la profession et d'améliorer ses connaissances.

Le stage est valorisé lors de la soutenance orale du rapport de stage.

En alternance, vous êtes confronté au monde professionnel tout au long de votre scolarité. Le statut salarié-étudiant vous dispense des frais de scolarité.



DÉCOUVREZ NOS SCHOOL MEETINGS



Qu'est ce que c'est ?

En deux mots: DES ATELIERS.

Pourquoi ?

Le but est de vous orienter vers la pratique. C'est à la fois un complément à la partie théorique abordée en classe et un outil vous permettant d'appréhender le monde de l'entreprise, complexe, en constante évolution.

On vous propose un accompagnement, au delà de l'enseignement, pour vous orienter, vous préparer au futur, consolider votre culture générale et pour les innovateurs encourager la création.



Recherche

La recherche de contrat de professionnalisation et de stage est au coeur des préoccupations. C'est pourquoi nous avons mis en place des ateliers permettant aux étudiants de rédiger lettre de motivation, CV, mais aussi, selon le poste recherché, mise en situation lors du dépôt de candidature en main propre ou d'entretien d'embauche.

Corporate

Comment s'habiller ? Quel maquillage ? Y a-t-il des codes ?

Sujet polémique

Le physique peut-il être un avantage ?

Pour approfondir la préparation lors du dépôt de CV, à l'entretien, nous faisons appel à une équipe de maquilleur, coach en image pour vous conseiller sur la mise en valeur de votre morpho et style.

PNL

Nos comportements ont-ils un lien avec notre passif ?

La Programmation Neuro Linguistique aide à développer des comportements de réussite en nous apprenant à mobiliser nos ressources et à utiliser nos sens.

En effet, la PNL s'intéresse à nos réactions plutôt qu'aux origines de nos comportements. Elle privilégie le comment au pourquoi, propose une grille d'observation pour améliorer la perception que nous avons de nous-même et des autres.

Créa' d'entreprise

Des idées ? Des projets ? Nous sommes là pour vous encourager et vous guider.

Webradio

Vous aimez écrire, commenter, ... Journalistes et chroniqueurs, venez animer la radio de l'ISC.

Artistique

Musique et théâtre. Venez vous exprimer sur la scène de l'ISC.

INSCRIPTION

Frais de scolarité :

BTS	4800 euros
BACHELOR	5000 euros
MASTER	5500 euros

Les frais de scolarité sont annuels et payables en 10 fois sans frais.

Frais d'inscription

Les frais d'inscription s'élèvent à 200 euros, quelque soit la section dans laquelle vous vous inscrivez.

En cas de désistement avant le début de la formation, sauf si ce désistement est dû à la non-obtention du diplôme exigé à l'entrée du cycle, le versement des frais d'inscription restent intégralement acquis à l'école.

Conditions d'admission

Les conditions d'admission se font sur dossier, entretiens et tests.

Des pré-requis sont nécessaires selon le niveau.

L'accès au BTS nécessite un baccalauréat ou un titre de niveau IV validé, le diplôme visé étant un titre de niveau III.

Le Bachelor nécessite un BTS, DUT ou un titre de niveau III validé, le diplôme visé étant de niveau II.

Le Master, nécessite un BTS, DUT ou un titre de niveau III validé, le diplôme visé étant de niveau II.

LE GROUPE RIERA



Form@zur

FORM@ZUR, né à Nice en 2007 accompagne les salariés, les professionnels, les demandeurs d'emploi et les particuliers dans leurs projets de formation pour l'amélioration de leurs compétences. Une offre diversifiée est proposée, avec des formations généralistes ou spécifiques à un domaine professionnel, avec une volonté d'adaptation aux nouveaux enjeux et d'accompagnement des entreprises dans leur développement.

Institut Français RIERA

En 1990, le centre de formation IFR (Institut Français Riéra) ouvrait ses portes à Cannes. Monsieur Laurent RIÉRA, fondateur de la société, s'est attaché à développer et à ouvrir l'offre de formation aux entreprises locales du domaine tertiaire. Le groupe IFR – FORM@ZUR est classé parmi les 3 % d'organismes privés de formation les plus importants de France.



Riviera French Institute

Notre 3ème structure est plus particulièrement dédiée à l'international et à l'apprentissage de l'anglais et du français pour les étrangers. Créé en 2013, notre centre linguistique propose désormais des cours de Langues, tous niveaux, du débutant à l'avancé, pour les groupes ou les particuliers, dans nos centres de Cannes et Nice ou à domicile, et ce, à tout moment de l'année. Des prestations à la carte telles que : séjours, logements, excursions, diplômes,... réalisés également pour satisfaire tous les besoins.



Contact

Téléphone: 04 97 20 22 29
Email: contact@isc-nice.com
Facebook: ISCNice
Twitter: ISCNice

ISC-Nice
19 rue de Russie
06000 Nice



www.isc-nice.com

ISC MAG

Institut Supérieur de Commerce - Nice - Business School

