



**istef**

École Supérieure  
Privée de Commerce  
& Gestion

L'ÉCOLE  
DE COMMERCE  
EN ALTERNANCE

[istef.fr](http://istef.fr)

# édito



**Rosana Sansano**  
**Présidente**

**L'alternance**, notre cœur de métier **depuis 30 ans**, offre à près de **1000 étudiants** la possibilité de se spécialiser dans des métiers toujours synonymes d'avenir et d'optimisme, face aux transformations du monde du travail.

Nos formateurs professionnels conjuguent des méthodes d'enseignement académiques et innovantes, afin de développer l'opérationnalité de nos apprenants.

En suivant l'une de nos **11 formations**, de BAC+2 à Bac+5, nos jeunes talents se professionnalisent et accèdent à l'employabilité, devenant ainsi les forces vives de demain pour nos entreprises partenaires.

Engagement, exigence, valeur du travail, qualité et expérience sont les piliers sur lesquels **l'ISTEF** a construit sa notoriété.

**11 titres et diplômes en alternance visés par l'état**



**Ecole certifiée ISO 9001  
et AFNOR NF 214**

Notre double certification AFNOR 214, obtenue en 2015 et ISO 9001, obtenue en 2019, atteste de la qualité de notre engagement sur le contenu, l'organisation et la réalisation de nos formations ainsi que dans le recrutement de nos intervenants. C'est aussi un gage de fiabilité dans les relations avec nos étudiants et entreprises partenaires.



**Le réseau SCHOLIS dont fait partie l'ISTEF**, regroupe 39 établissements d'enseignement supérieur qui partagent des valeurs communes et proposent des diplômes reconnus par l'État dans le domaine de la gestion, du commerce management, du marketing, des RH, de l'immobilier, de la banque, finance et assurance et bien d'autres encore. SCHOLIS c'est aussi un label de qualité qui offre aux étudiants et aux entreprises une certitude quant au niveau d'enseignement dispensé, aux moyens engagés et au sérieux de chaque établissement.

### Management Commercial Opérationnel Niveau III

ALTERNANCE &amp; INITIAL

1 100 h de cours sur 24 mois.  
Rythme hebdomadaire : 1,5 jour à  
l'école (14 h), 3,5 jours en entreprise

#### CONTENU PÉDAGOGIQUE

**MATIÈRES TRANSVERSES :**  
culture générale et expression, langue  
vivante étrangère (anglais ou espagnol),  
culture économique, juridique et mana-  
gériale.

**ENSEIGNEMENTS CIBLÉS :**  
développement de la relation client et vente  
conseil, animation et dynamisation de l'offre  
commerciale, gestion opérationnelle, mana-  
gement de l'équipe commerciale.

**MÉTIERS :** Vendeur conseil (physique  
et/ou e-commerce, Conseiller des ventes,  
Chargé de clientèle, Second de rayon,  
Manager de rayon, Marchandiseur, Res-  
ponsable e-commerce, responsable de  
drive, Responsable de caisse.

### Gestion de la PME Niveau III

ALTERNANCE &amp; INITIAL

1 100 h de cours sur 24 mois.  
Rythme hebdomadaire : 1,5 jour à  
l'école (14 h), 3,5 jours en entreprise

#### CONTENU PÉDAGOGIQUE

**MATIÈRES TRANSVERSES :**  
culture générale, culture économique,  
juridique et managériale, langue vivante  
étrangère (anglais ou espagnol).

**ENSEIGNEMENTS CIBLÉS :**  
communication, gestion de la relation  
avec les clients et fournisseurs, gestion  
des risques de la PME, gestion du personnel  
et contribution à la GRH, fonctionnement et  
développement de la PME.

**MÉTIERS :** Collaborateur polyvalent,  
Gestionnaire administratif, Assistant de  
direction, Assistant de gestion.

### Professions Immobilières Niveau III

ALTERNANCE &amp; INITIAL

1 100 h de cours sur 24 mois.  
Rythme hebdomadaire : 1,5 jour  
à l'école (14 h), 3,5 jours en entreprise.  
Formation initiale : stage professionnel  
obligatoire de 4 mois

#### CONTENU PÉDAGOGIQUE

**MATIÈRES TRANSVERSES :**  
culture générale, économie et organisation  
de l'immobilier, langue vivante étrangère  
(anglais ou espagnol), droit général et veille  
juridique.

**ENSEIGNEMENTS CIBLÉS :**  
architecture, habitat, urbanisme et déve-  
loppement durable, transaction et gestion  
immobilière, communication, unité d'ini-  
tiative locale.

**MÉTIERS :** Gestionnaire de biens loca-  
tifs, Négociateur, Gestionnaire de biens de  
copropriétés, Administrateur de biens, Agent  
immobilier, Conseiller locations.



## Responsable en Développement Marketing et Vente Niveau II

ALTERNANCE

670 h de cours sur 18 mois.  
Rythme hebdomadaire :  
1 jour à l'école, 4 jours en entreprise.  
*Admission Bac+2*

### LE CONTENU PÉDAGOGIQUE

**MATIÈRES TRANSVERSES :** gestion financière et culture entrepreneuriale, droit, ressources humaines, communication, conduite de projet, culture européenne, anglais.

**ENSEIGNEMENTS CIBLÉS :** marketing opérationnel et stratégique, publicité, management de l'équipe de vente, technique de vente, web & réseaux sociaux...

**MÉTIERS :** Assistant d'un directeur marketing ou commercial, Chef de rayon en grande distribution, Responsable des ventes, Chargé de clientèle, Conseiller commercial, Responsable commercial, Assistant en buz, web et emailing marketing.

## Responsable en Gestion Administrative et RH Niveau II

ALTERNANCE

670 h de cours sur 18 mois.  
Rythme hebdomadaire :  
1 jour à l'école, 4 jours en entreprise.  
*Admission Bac+2*

### LE CONTENU PÉDAGOGIQUE

**MATIÈRES TRANSVERSES :** diagnostic commercial, gestion financière et culture entrepreneuriale, droit, communication, conduite de projet, NTIC / Réseaux sociaux, anglais.

**ENSEIGNEMENTS CIBLÉS :** gestion administrative, législation et gestion des ressources humaines, social et paye, recrutement, qualité, sécurité-environnement...

**MÉTIERS :** Collaborateur polyvalent du dirigeant ou d'un chef de service, Gestionnaire administratif, Assistant de gestion, Attaché de direction, Assistant paye, Chargé de gestion administrative et RH, Responsable administratif.

## Responsable d'Affaires Immobilières Niveau II

ALTERNANCE

670 h de cours sur 18 mois.  
Rythme hebdomadaire :  
1 jour à l'école, 4 jours en entreprise.  
*Admission Bac+2*

### LE CONTENU PÉDAGOGIQUE

**MATIÈRES TRANSVERSES :** comptabilité, gestion, droit général, communication, management, anglais.

**ENSEIGNEMENTS CIBLÉS :** droit de l'immobilier, copropriété, assurance, fiscalité, financement, spécificité du logement social, techniques du bâtiment...

**MÉTIERS :** Responsable de copropriété, Gestionnaire de biens locatifs, Gestionnaire social, Administrateur de biens, Property Manager

## Responsable de Clientèle Banque, Finance, Assurance Niveau II

ALTERNANCE & INITIAL

670 h de cours sur 18 mois.  
Rythme hebdomadaire :  
1 jour à l'école, 4 jours en entreprise.  
Formation initiale : stage professionnel obligatoire de 2 mois.  
*Admission Bac+2*

### LE CONTENU PÉDAGOGIQUE

**MATIÈRES TRANSVERSES :** diagnostic commercial, gestion financière et culture entrepreneuriale, droit, RH, communication, réseaux sociaux, conduite de projet, anglais.

**ENSEIGNEMENTS CIBLÉS :** financement et fiscalité, technique de vente, techniques bancaires, marché des professionnels, techniques de l'assurance...

**MÉTIERS :** Conseiller financier, Responsable de clientèle banque ou assurance, Conseillers patrimoniaux, Conseillers entreprises et professionnels.



# 4 MASTÈRES

# Visés par l'État

## Conseiller en Gestion de Patrimoine Niveau I

ALTERNANCE & INITIAL

1 080 h de cours sur 24 mois.  
(Accès direct en 2<sup>e</sup> année possible après Bac+4)

Rythme hebdomadaire : 1 jour à l'école, 4 jours en entreprise.

Admission Bac+3

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

**ANNÉE 1 :** réglementation de l'activité de CGP, le client patrimonial, les régimes matrimoniaux, les successions, les libéralités, le droit des sociétés, les instruments financiers, les techniques de financement, les calculs financiers, la conduite de l'audit patrimonial, la fiscalité des personnes physiques, la protection sociale, l'épargne salariale, l'assurance vie, l'investissement immobilier, les sociétés civiles, les techniques de vente.

**ANNÉE 2 :** conduite de l'analyse patrimoniale, établir une stratégie patrimoniale, la stratégie patrimoniale du chef d'entreprise, l'évaluation d'entreprise, le démembrement de propriété, le suivi et le développement du plan d'actions patrimoniales personnalisées, les techniques de vente, la gestion de patrimoine à l'international.

**MÉTIERS :** Conseiller en gestion de Patrimoine (CGP), Conseiller patrimonial, Expert patrimonial, Conseiller clientèle en banque privée, Family Officer, Conseiller privé, Courtier en banque et assurances, gestionnaire de portefeuille

## Manager du Développement Commercial Niveau I

ALTERNANCE

1 080 h sur 24 mois.  
(Accès direct en 2<sup>e</sup> année possible après Bac+4)

Rythme hebdomadaire : 1 jour à l'école, 4 jours en entreprise.

Admission Bac+3

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

**ANNÉE 1 :** négociation et développement commercial, stratégie marketing et marketing opérationnel, actualité économique, communication de l'entreprise, législation du travail, gestion comptable et financière, développement personnel, droit des affaires, anglais.

**ANNÉE 2 :** marketing spécialisé, nouvelles tendances du marketing, management de projet, outils informatiques, communication, management, management de l'équipe de vente, diagnostic analytique et commercial, conduite de projet et évaluations.

**MÉTIERS :** Responsable développement, Responsable des ventes, Responsable grands comptes, Chargé d'études marketing, Ingénieur commercial, Directeur magasin, Directeur régional.

## Manager du Développement des Entreprises et des Organisations Niveau I

ALTERNANCE

1 080 h de cours sur 24 mois.  
(Accès direct en 2<sup>e</sup> année possible après Bac+4)

Rythme hebdomadaire : 1 jour à l'école, 4 jours en entreprise.

Admission Bac+3

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

**ANNÉE 1 :** techniques professionnelles : comportement du consommateur, stratégie marketing/communication, droit des sociétés, distribution et logistique, marketing BtoB, anglais. Fondamentaux de la stratégie d'entreprise : fiscalité, management stratégique et communication, finance et gestion, stratégie commerciale, marketing international.

**ANNÉE 2 :** techniques professionnelles : contrôle de gestion, droit de la publicité et d'internet, propriété intellectuelle et droit de la marque, stratégie commerciale, planification du marketing opérationnel, management de projet, atelier infographie/pao, stratégie cross-canal.

Enseignements de spécialités au choix : stratégie digitale, développement à l'international, ou finance d'entreprise. Thèse professionnelle et soutenance en fin de parcours.

**MÉTIERS :** Fonctions de direction et d'encadrement, Responsable de service marketing, Responsable du développement commercial, e-commerce, Consultants dans des cabinets orientés vers le management, Fonctions de management et de stratégie d'entreprise.

## Manager des Relations Sociales en Entreprise Niveau I

ALTERNANCE

1 080 h de cours sur 24 mois.  
(Accès direct en 2<sup>e</sup> année possible après Bac+4)

Rythme hebdomadaire : 1 jour à l'école, 4 jours en entreprise.

Admission Bac+3

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

**ANNÉE 1 :** techniques professionnelles : relations collectives de travail, protection sociale, législation des relations sociales, politique RH et politique générale de l'entreprise, prévention des risques psychosociaux, responsabilité sociale de l'entreprise, management des relations sociales. Fondamentaux de la stratégie d'entreprise : management stratégique, conduite du changement, gestion financière et budgétaire, management de projet. Anglais : Human resources management.

**ANNÉE 2 :** techniques professionnelles : politique de communication interne, gestion de la paie, contrôle de gestion des RH/SIRH, mobilité internationale. Développement du capital humain : formation, santé, pénibilité et bien-être au travail, CPEC, entretiens avec le personnel, gestion de projet RH. Thèse professionnelle et soutenance en fin de parcours informatiques.

**MÉTIERS :** Fonction de direction et d'encadrement dans les PME, Responsable de formation, Responsable de la gestion du personnel, du développement des RH, Consultant dans des cabinets orientés vers le conseil en droit social, le management stratégique et le développement des RH.



**istef** | École Supérieure  
Privée de Commerce  
& Gestion

24, rue de l'Industrie  
31000 Toulouse

Tél. : 05 34 41 53 90

Fax : 05 34 41 53 91

Contact : [istef@istef.fr](mailto:istef@istef.fr)

**Facilité d'accès :**

- Métro Jean-Jaurès : lignes A et B
- Lignes de bus : L16, 22, 23, 38
- Gare Matabiau SNCF accessible rapidement par Ligne A du Métro

**istef.fr**