



WESFORD
GROUPE IFC

GESTION DE LA PME



BTS

BAC +2



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

à côté des grandes entreprises connues de tous, le tissu économique est constitué d'une multitude de PME qui prennent chaque jour une place plus importante dans notre système économique et productif et qui génèrent de multiples créations d'emploi.

Résolument tourné vers les PME, ce BTS a pour objectif de fournir à leurs dirigeants des collaborateurs à dominante administrative, très polyvalents et opérationnels, en mesure de les secondar et de prendre en charge toutes les fonctions qui ne sont pas directement liées à la production ou au métier de base de l'entreprise, c'est à dire :

- Participer à la gestion opérationnelle de l'entreprise
- Contribuer à l'amélioration de son efficacité par l'optimisation de son organisation.
- Contribuer à sa pérennité par l'anticipation des besoins, l'accompagnement du développement et la participation au contrôle de l'activité par la mise en place d'indicateurs qu'il soumet au chef d'entreprise.

Les chefs d'entreprise recherchent activement des collaborateurs polyvalents, issus de BTS Gestion de la PME, afin de les assister dans les tâches courantes.

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Techniques d'expression écrite : vocabulaire, syntaxe.
- Analyse et synthèse de textes d'actualité.
- Exposés oraux, analyse et résumé de textes.

LANGUE VIVANTE

-Expression écrite

- Prise de notes, rédaction de rapports, comptes rendus, lettres.
- Résumé de textes et exploitation de documents techniques en langue étrangère.

-Expression orale

- Compréhension orale, de messages professionnels par téléphone, TV ou audio.

CULTURE ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Intégration de l'entreprise dans son environnement.
- Régulation de l'activité économique.
- Organisation de l'activité de l'entreprise.
- Impact du numérique sur l'entreprise.
- Mutations du travail.
- Choix stratégiques de l'entreprise.

GESTION DE LA RELATION CLIENTS ET FOURNISSEURS

- Prospection, suivi des appels d'offre, gestion des ventes
- Relation client : accueil, conseil, suivi, réclamations
- Recherche et sélection de fournisseurs.
- Contrôle des enregistrements comptables, relations bancaires.
- Gestion de la trésorerie, TVA, risques internationaux.
- Recherche de clientèle qui correspond à : prospection appels d'offre
- Administration des ventes de la pme
- Maintien et développement de la relation client
- Recherche et choix des fournisseurs (ok dans le texte)
- Suivi comptable des opérations d'achats et d'investissement des opérations avec les clients et les fournisseurs

COMMUNICATION

- Communication interne et externe avec les clients et les partenaires de la pme
- Communication écrite et orale adaptée
- Contribuer à la communication institutionnelle et commerciale
- Suivi de l'identité numérique
- Contrôle du respect de l'image de la pme dans les actions de communication
- Utilisation des outils bureautiques : messagerie, Word, Excel, présentation

GESTION DES RISQUES

- Identification et gestion des risques (financiers, non financiers).
- Mise en place d'une démarche qualité.
- Mise en place de veilles, synthèse et diffusion d'informations.
- Gestion de projets : besoins, cahier des charges, suivi. - conduire une veille
- Gestion de projets
- Participation à la gestion des risques financiers et non financiers.
- Mise en place d'une démarche qualité

GESTION ADMINISTRATIVE ET RH

- Gestion administrative du personnel de la Pme
- Participation à la gestion des Ressources humaines de la Pme
- Contribution à la cohésion interne et au travail collaboratif.

SOUTENIR LE FONCTIONNEMENT ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA PME

- Organisation des activités et événements internes.
- Veille commerciale et suivi du marché.
- Communication institutionnelle et suivi de l'image numérique.
- Analyse des coûts et résultats, élaboration de budgets et tableaux de bord.
- Optimisation du SI, collecte et structuration des informations.

Ils en parlent mieux que nous



LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
- 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
- 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
- 4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 5 (EU)

120 ECTS
Diplôme d'État délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

GESTION DE LA PME

RÈGLEMENT D'EXAMEN ...

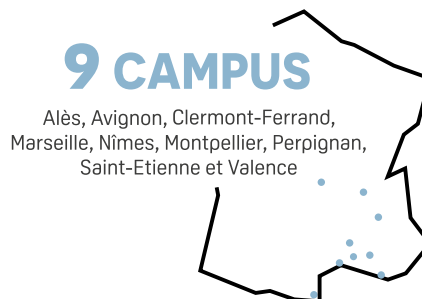
	Durée	Mode	Coef.
Culture générale et expression	3h	écrit	4
Langue Vivante 1 :			
Compréhension et expression écrite	2h	écrit	1
Production orale en continue et interaction	20min	oral	1
Compréhension de l'oral	20min	oral	1
Culture économique, juridique et managériale	4h	écrit	6
Gestion des relations avec les clients et les fournisseurs de la PME	1h	oral et pratique	6
Participation à la gestion des risques de la PME	30min	oral	4
Gestion du personnel et contribution à la GRH de la PME	2h30	écrit	4
Soutien du fonctionnement et du développement de la PME	4h30	écrit	6
Épreuve facultative			
Engagement citoyen	20 min	oral	1
Langue vivante 2	20 min	oral	1

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Assistant de direction
- Collaborateur
- Secrétaire de direction



LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un niveau 4 (BAC)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+3
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---