

aforem
rennes - Le mans

École
de **COMMERCE** et **MANAGEMENT**

— Alternance et initial —



BTS / BACHELORS / MASTÈRES

Accélérateur de carrière par l'alternance

Rennes  Le Mans

SOMMAIRE

p.04	10 bonnes raisons de rejoindre AFOREM
p.06	Les campus
p.06	• Le campus de Rennes
p.08	• Le campus du Mans
p.10	Les formations
p.12	• Pôle Commerce et Management
p.18	• Pôle Communication et Marketing
p.22	• Pôle Ressources Humaines
p.26	• Pôle Comptabilité et Finance
p.30	Focus BTS
p.30	• Master class : apprendre par la pratique
p.32	Alternance et initial
p.34	Accompagnement
p.36	La vie de l'école
p.40	AFOREM, une école du groupe SDV Éducation
p.42	Candidature

10

bonnes raisons de rejoindre **AFOREM**

1

25 ans d'expérience dans la formation d'enseignement supérieur en alternance.

2

Des formations du **BTS** au **Mastère** toutes reconnues par l'État.

3

Une pédagogie tournée vers les besoins des entreprises qui favorise l'**employabilité des étudiants**.

4

Un **dispositif d'accompagnement** à la recherche d'entreprise (CARE) qui a fait ses preuves : plus de 90% de nos étudiants sont en alternance.

5

Un **suivi régulier** en formation et en entreprise grâce à des **coachs** dédiés pour chaque étudiant.

6

Un enseignement porté par des **formateurs majoritairement issus du monde professionnel** qui transmettent leur expertise et leur retour d'expérience au travers de cas réels vécus en entreprise.

7

Des projets pédagogiques basés sur des **besoins concrets d'entreprises** partenaires.

8

Un cadre de formation privilégié : **locaux modernes** mêlant espaces de travail et de détente.

9

Une **vie étudiante rythmée** par des moments conviviaux et de partage afin de favoriser la proximité au sein des campus.

10

Une **plateforme pédagogique personnalisée** avec accès à l'emploi du temps, aux notes ou encore aux supports de cours.



AFOREM

411 454 606 RCS Rennes

Établissement privé d'enseignement supérieur. Organisme de formation enregistré sous le numéro 53 350 5500 35 auprès du préfet de région de Bretagne*. Rennes : code APE 8559A SIRET 411 454 606 00061 - Le Mans : code APE 8542Z - SIRET 411 454 606 00079

* Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

RENNES

Le campus

Le campus AFOREM Rennes est situé au cœur de l'Ecopôle Sud-Est, la zone la plus dynamique de la ville. Ce campus jouit de 25 années d'expérience et de celle du groupe SDV Éducation dont il fait partie.



AFOREM Rennes
ZI SUD EST, 17 rue du Bignon 35000 Rennes
02 99 35 46 00

Les **730 étudiants** AFOREM Rennes **bénéficient d'un campus flambant neuf** de plus de 1790m² avec :

- 17 salles de cours réparties sur 2 étages
- 11 espaces de coworking pour les travaux de groupes
- 1 amphithéâtre de 142 places
- 1 grande salle de pause pour les moments de détente entre les cours
- 1 parking exclusivement réservé aux étudiants (110 places)
- 1 salle informatique modulable équipée de tous les logiciels nécessaires aux formations comme la suite Microsoft Office 365 et la suite Adobe
- 1 réseau WI-FI haut débit accessible sur tout le campus
- De nombreux points de restauration à proximité

Rennes en quelques chiffres



étudiants



ville étudiante de France



habitants



Laurent FAVIER
Directeur AFOREM Rennes

“ / MOT DE LA DIRECTION RENNAISE

Chers futurs étudiants,

Toute l'équipe d'AFOREM Rennes sera heureuse de vous accueillir pour cette nouvelle année étudiante. Pour vous accompagner dans votre projet de professionnalisation, nous vous accueillerons dans un bâtiment nouveau, moderne que nous avons imaginé pour vous offrir de très bonnes conditions de travail.

Notre action quotidienne est guidée par des valeurs fortes :

- L'expertise, car nous devons vous offrir un savoir à jour des pratiques professionnelles actuelles et veiller à améliorer constamment la qualité de nos dispositifs.
- Le respect, qui implique une posture professionnelle dans nos relations, qui se fonde sur l'ouverture d'esprit, l'exigence et la bienveillance; c'est aussi la marque de l'alternance que nous promovons chez AFOREM.
- L'accompagnement, car votre réussite est notre objectif, et passe par un suivi personnalisé; il s'incarne à travers le coach qui vous sera attribué et dont la mission consiste à vous accompagner dans vos projets professionnels et personnels et vous épauler lors de vos périodes en alternance ou en stage.

Toute l'équipe AFOREM Rennes est mobilisée pour vous accompagner dans la recherche de votre entreprise d'accueil pour la rentrée 2022 et dans la réussite de vos projets durant vos études.

À bientôt.



LE MANS

Le campus

Le campus AFOREM Le Mans a fait sa première rentrée en septembre 2020. Il est situé au cœur de la zone commerciale la plus dynamique de la Sarthe.



AFOREM Le Mans
Zone ActiNord - Le Bas Palluau
72650 La Chapelle Saint Aubin
02 43 88 29 42

École à taille humaine avec ses 360 étudiants, les étudiants AFOREM Le Mans bénéficient d'un **campus flambant neuf** de près de 1000m², à la pointe de la technologie :

- 15 salles de cours réparties sur 2 étages
- Un parc informatique équipé de tous les logiciels nécessaires aux formations comme la suite Microsoft Office 365 et la suite Adobe
- Un réseau WI-FI haut débit accessible sur tout le campus
- Des espaces de pause agréables avec des micro-ondes pour déjeuner
- 1 parking avec ombrelles photovoltaïques

Située dans la région des Pays de la Loire, la ville du Mans offre un cadre idéal pour étudier. Son accessibilité géographique, ainsi que le coût de la vie notamment des loyers, la rendent attractive. Capitale du sport grâce à ses 24 h auto, la ville du Mans saura aussi vous séduire de par son architecture et ses richesses culturelles.

Le Mans en quelques chiffres



minutes de Paris



ville de France où il fait bon vivre



habitants



Sylvain DUCLOS
Responsable AFOREM Le Mans

“ / MOT DE LA DIRECTION MANCELLE

Chers futurs étudiants,

À l'occasion de la rentrée 2021, c'est avec une grande fierté que AFOREM Le Mans souffle sa première bougie. Nous accueillons désormais avec grand plaisir plus de 350 étudiants qui nous ont fait confiance pour les accompagner dans leurs projets. Le succès de cette première année est le fruit de l'engagement de l'ensemble des parties prenantes : équipes de l'école et du groupe SDV Éducation, intervenants, partenaires entreprises et nos étudiants d'aujourd'hui et de demain.

En effet, depuis 2020, AFOREM s'est implanté au Mans pour répondre aux besoins du territoire et ainsi permettre une complémentarité de l'offre dans l'enseignement supérieur et faciliter l'accès à de nouvelles formations pour les étudiants vivant au Mans, Laval, Alençon, Angers, Tours et ses environs. L'objectif étant aussi de former de nouveaux talents en réponse aux besoins économiques locaux au travers du dispositif de l'alternance.

École à taille humaine, accompagner la réussite et la professionnalisation de nos étudiants est notre priorité. L'école évolue d'ailleurs au même rythme que les ambitions de nos étudiants au travers de projets innovants et de nouvelles idées pour favoriser l'apprentissage : modules digitalisés, master class, challenges, projets citoyens et rencontres avec des entrepreneurs entre autres, le tout dans un cadre idéal offert par des locaux flambants neufs à la pointe de la technologie.

En somme, tout est mis en œuvre pour favoriser la réussite et c'est avec hâte que toute l'équipe AFOREM Le Mans est prête à débiter cette nouvelle aventure avec vous en déployant des objectifs communs que nous atteindrons ensemble : l'obtention du diplôme, l'accompagnement dans le projet professionnel et...le plaisir d'étudier et d'enrichir son expérience.

À bientôt.



LES FORMATIONS

15 FORMATIONS

15 formations réparties dans 4 pôles, autant de possibilités pour répondre au projet de chacun !



Commerce et Management

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing
- Bachelor Ingénieur Commercial
- Bachelor Conseiller Financier - Banque Assurances
- Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial



Communication et Marketing

- BTS Communication
- Bachelor Chargé de Communication et Marketing Digital
- Mastère Manager de Projet Marketing Digital et E-Business



Ressources Humaines

- BTS Gestion de la PME
- Bachelor Chargé des Ressources Humaines
- Mastère Manager des Ressources Humaines et des Relations Sociales



Comptabilité et Finance

- BTS Comptabilité et Gestion
- Bachelor Chargé de Gestion Administrative et Financière
- Mastère Manager Administratif et Financier

Depuis 25 ans, AFOREM propose **une offre de formation répondant aux attentes des étudiants** et à celles des acteurs économiques. Les 4 pôles offrent un parcours complet de 5 ans séquencé en trois niveaux de diplôme. **Tous les programmes sont régulièrement actualisés pour répondre aux évolutions des besoins du marché de l'emploi.**

Parce que les parcours professionnels et les envies de chacun peuvent évoluer au fil des années, **AFOREM offre la possibilité à ses étudiants les plus motivés de se réorienter** à tout moment, d'un pôle de formation à l'autre, sous réserve d'un projet clair et cohérent.

PÔLE COMMERCE ET MANAGEMENT

AFOREM propose un cursus complet en 5 années grâce à des formations professionnalisantes qui sont toutes reconnues par l'État. Notre objectif est d'accompagner et de former nos étudiants à devenir les managers de demain.



BTS | Rennes et Le Mans / MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le titulaire du BTS MCO a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services. Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe.

Rythme en alternance
2 jours école / 3 jours entreprise

Profil



- Sens de l'écoute et du contact client
- Force de conviction et goût du challenge
- Sens de l'organisation
- Capacité d'adaptation

Métiers visés



- Conseiller de ventes
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint

Le programme d'AFOREM :

Enseignement professionnel :

- Développement de la relation client vente-conseil
- Animation et diffusion de l'offre commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle
- Master class : « devenir un manager efficace »

Enseignement général :

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



BTS

Après un bac validé

- Management Commercial Opérationnel (MCO)
- Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Bachelor

Après un bac+2 validé

- Chargé de Développement Commercial et Marketing (CDCM)
- Ingénieur Commercial (BIC)
- Conseiller Financier - Banque Assurances (CFBA)

Mastère

Après un bac+3 validé

- Manager d'Entreprise et du Développement Commercial (MEDC)

BTS | Rennes et Le Mans / NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité et met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Rythme en alternance
2 jours école / 3 jours entreprise

Profil



- Sens du contact client
- Ouverture d'esprit
- Fibre commerciale et goût du challenge
- Organisation

Métiers visés



- Commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable de secteur

Le programme d'AFOREM :

Enseignement professionnel :

- Relation client et négociation-vente
- Relation client et animation réseaux
- Relation client à distance et digitalisation
- Master class : « social selling »

Enseignement général :

- Culture économique juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Ateliers de CEJM appliquée
- Anglais

Bachelor | Rennes et Le Mans

/ CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

En lien avec la direction marketing et/ou ventes de l'entreprise, le chargé de développement commercial et marketing contribue au développement des produits ou services de son entreprise dans un contexte national ou international, en lien avec les services du marketing d'une part, et des ventes de l'autre. Il applique et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention. Il participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise.



Rythme en alternance
1 semaine école / 2 semaines entreprise

Profil



- Force de conviction
- Sens de la relation commerciale et du service client
- Sens de l'écoute
- Rigueur et organisation
- Qualités rédactionnelles



Métiers visés

- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable de la relation client

Le programme d'AFOREM :

- Préparer des plans de développement
- Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés
- Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés
- Organiser la veille sur les marchés
- Animer son équipe
- Compétences transversales
- Conférences - tables - débats
- Évènements métiers

Bachelor | Rennes et Le Mans

/ INGÉNIEUR COMMERCIAL

L'ingénieur commercial a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires. Responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale, il travaille exclusivement avec une cible de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs.



Rythme en alternance
1 semaine école / 2 semaines entreprise

Profil



- Sens de la relation commerciale
- Sens de l'écoute
- Force de conviction
- Goût du challenge
- Persévérance, résistance à l'échec



Métiers visés

- Responsable comptes clés ou grands comptes
- Ingénieur d'affaires
- Chef de secteur

Le programme d'AFOREM :

- Expertise commerciale
 - Détection d'opportunités
 - Négociation
 - Fidélisation
- Environnement stratégique
- Compétences support
- Master class : Social Selling

Bachelor | Rennes

/ CONSEILLER FINANCIER - BANQUE ASSURANCES

Le conseiller financier gère un portefeuille de clients auprès desquels il doit promouvoir des services, des produits bancaires, d'assurances et d'immobiliers proposés par l'établissement pour lequel il travaille. L'activité du conseiller financier s'exerce en contact avec les clients au sein d'agences bancaires, de cabinets d'assurances, d'organismes de crédits, de cabinets-conseils, d'agences immobilières. En fonction de son expérience professionnelle, il peut conseiller une clientèle de particuliers, de professionnels (commerçants-artisans, professions libérales, agriculteurs) ou de dirigeants d'entreprises.



Rythme en alternance
2 jours école / 3 jours entreprise

Profil



- Rigueur
- Sens des responsabilités et de l'éthique
- Sens de la négociation et du conseil
- Goût des chiffres
- Capacités relationnelles



Métiers visés

- Chargé de clientèle particuliers
- Conseiller assurances
- Conseiller bancaire

Le programme d'AFOREM :

- Proposer les services bancaires et d'assurance
- Conseiller une solution d'épargne et de placement
- Préconiser une solution pour investir
- Auditer les risques et conduire un projet
- Gérer la relation client en contexte multicanal
- Compétences transverses et softskills



Mastère | Rennes et Le Mans

/ MANAGER D'ENTREPRISE ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Le manager d'entreprise et du développement commercial exerce des fonctions d'encadrement et de développement dans tout type de structures et de secteurs. À partir de sa maîtrise des grands enjeux stratégiques, juridiques et financiers de son organisation, il conçoit et met en œuvre la stratégie de développement commercial de l'entreprise ou de l'entité dont il a la charge. Il a la responsabilité des clients stratégiques qu'il gère en direct ou pilote l'équipe commerciale dédiée.



i Rythme en alternance
1 semaine école / 3 semaines entreprise

— Profil —



- Force de conviction
- Aisance dans la prise de décision
- Aptitude au management
- Communication orale et écrite qualitative
- Vision stratégique et goût du challenge

— Métiers visés —



- Manager de centre de profit
- Directeur d'agence, d'unité opérationnelle
- Directeur commercial

Le programme d'AFOREM :

- Management général et stratégique
- Environnement juridique
- Pilotage économique et financier
- Stratégie marketing et commerciale
- Management d'équipe
- Business english
- Management des achats et de la supply chain
- Management des ressources humaines
- Compétences transverses et softskills

/ PROJETS PÉDAGOGIQUES

Business Game :

Nos étudiants participent à un challenge inter-écoles par équipe sur plusieurs jours.



Lors de cette compétition de gestion d'entreprise en lien avec leur spécialité, ils ont pour objectif : terminer en première position.

Challenge création d'entreprise :

Par équipe, les Mastères travaillent en fil rouge pendant la deuxième année sur un projet de reprise ou création d'entreprise. Ils sollicitent leurs compétences en benchmark, étude de marché, business plan, valorisation de l'entreprise, plan d'action commercial ou encore stratégie d'entreprise.

Ils soutiennent leur projet devant un jury d'investisseurs et pour les étudiants de Rennes qui veulent aller plus loin, nous les accompagnons à la participation au concours "Pépite Bretagne".

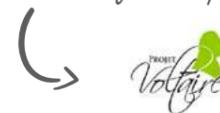
Challenge de Négociation :

Les BIC participent à un concours de négociation durant lequel ils doivent vendre un produit et un service dans le cadre d'un marché en B to B. Cette compétition, en plusieurs manches, se termine par une grande finale en public. Par ailleurs, les étudiants en mastère MEDC au Mans, vont également participer au DCF challenge, avec le soutien des Dirigeants Commerciaux de France. En plusieurs étapes, ils doivent travailler sur un projet commercial concret. Ce concours peut aboutir à une finale nationale.



Certifications :

Formation au *Projet Voltaire* (M2)
Certification optionnelle



TOEIC
Certification optionnelle



AMF (Bachelor Conseiller Financier Banque Assurances)



/ Témoignage

Mattéo PENIGUEL – Promotion 2021

Après 2 années en IUT techniques de commercialisation, le choix de continuer d'étudier en école de commerce était une suite logique dans mon parcours. Mais quelle école choisir ? Souhaitant faire mes études en alternance afin de mélanger le savoir acquis en cours et l'expertise du terrain en entreprise, je me suis dirigé vers AFOREM. Cela fait maintenant 3 ans que je suis en alternance chez Grenke location, une entreprise de location financière démarchée grâce au réseau d'AFOREM. Après l'obtention de mon Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing, j'ai entamé mon Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial avec enthousiasme. L'alternance permet réellement de mettre en application les différentes notions commerciales, financières et managériales.



PÔLE COMMUNICATION ET MARKETING

AFOREM propose un cursus complet en 5 années grâce à des formations professionnalisantes qui sont toutes reconnues par l'État. Notre objectif est d'accompagner et de former nos étudiants à devenir les experts de la communication et du marketing digital.



BTS

Après un bac validé

- Communication (COM)

Bachelor

Après un bac+2 validé

- Chargé de Communication et Marketing Digital (CCMD)

Mastère

Après un bac+3 validé

- Manager de Projet Marketing Digital et E-Business (MDEB)



BTS | Rennes et Le Mans

/ COMMUNICATION

Le titulaire du BTS Communication participe aux opérations de communication qui peuvent revêtir une forme publicitaire, événementielle, relationnelle, dans le cadre de campagnes commerciales ou institutionnelles. Il participe à la création des formes et des contenus de communication interne ou externe, dans le cadre de la stratégie fixée par la direction de l'organisation et en assure la qualité et la cohérence. Il coordonne, planifie, budgétise et contrôle les différentes tâches de communication. Il assure le lien entre l'annonceur et les différents intervenants.

Rythme en alternance
2 jours école / 3 jours entreprise

Profil



- Bonne culture générale et expression écrite qualitative
- Sens de la communication
- Créativité et dynamisme
- Organisation et rigueur

Métiers visés



- Assistant marketing
- Assistant communication
- Community manager

Le programme d'AFOREM :

Enseignement professionnel :

- Cultures de la communication
- Ateliers de production et projet de communication
- Conseil et relation annonceur
- Veille opérationnelle
- Master class : « outils du web »

Enseignement général :

- Économie
- Management des entreprises
- Droit
- Anglais

Bachelor | Rennes et Le Mans

/ CHARGÉ DE COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL

Le chargé de communication et marketing digital conçoit, élabore et évalue des actions de communication et de marketing digital dans tout type d'entreprise : chez l'annonceur, en agence, dans les médias ou dans les secteurs non marchands. À partir d'un audit marketing, il positionne son entreprise ou une entreprise cliente sur son marché concurrentiel et développe son image de marque et son courant d'affaires par des actions de communication on et off-line et d'acquisition de cibles.

Rythme en alternance
1 semaine école / 2 semaines entreprise

Profil



- Sens de l'analyse et esprit de synthèse
- Sens de la relation commerciale
- Créativité, innovation
- Expression écrite qualitative
- Force de proposition

Métiers visés



- Responsable de la stratégie digitale
- Responsable marketing opérationnel
- Chef de projet web/mobile

Le programme d'AFOREM :

- Préparer des plans de développement
- Organiser des actions commerciales et marketing opérationnel pour animer les marchés
- Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés
- Organiser la veille sur les marchés et la concurrence
- Animer son équipe
- Perfectionnement digital
- Compétences transversales

Mastère | Rennes et Le Mans

/MANAGER DE PROJET MARKETING DIGITAL ET E-BUSINESS

L'essor des technologies numériques révolutionne les rouages de l'économie mondiale. Le digital et l'e-business sont devenus des outils indispensables au bon développement des entreprises. Le manager de projet marketing digital et e-business s'appuie sur une double expertise, le pilotage de projets et de solides compétences techniques qu'il mobilise pour élaborer des stratégies marketing digital et communication et en particulier des stratégies de e-business.



Rythme en alternance
1 semaine école / 3 semaines entreprise

Profil



- Goût prononcé pour l'univers du digital
- Créativité et réactivité
- Curiosité et polyvalence
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité d'écoute et aisance à communiquer



Métiers visés

- Responsable du marketing digital ou de la communication digitale
- Responsable du marketing produit web ou du e-marketing
- Responsable de l'innovation et de la stratégie web

Le programme d'AFOREM :

- Construire et gérer un projet digital
 - Gérer les relations avec les commanditaires du projet
 - Planifier les activités dans le respect du budget et des risques
 - Recruter, animer et piloter l'équipe projet
 - Élaborer la stratégie achat du projet et piloter les relations avec les fournisseurs
 - Élaborer et déployer une stratégie de communication en direction des parties prenantes du projet
- Mobiliser ses compétences techniques de management de projet web digital
 - E-marketing et digital advertising
 - Marketing prédictif et data
 - Communication digitale et compétences graphiques
 - E-commerce/m-commerce
- Softskills et compétences transverses



/ PROJETS PÉDAGOGIQUES

Business Game :

En Bachelor, nos étudiants participent à un challenge inter-écoles par équipe. Leur but est de lancer sur le marché, de manière fictive, un produit innovant. Ils définissent une stratégie globale (marketing, communication, finance, RH) avec pour objectif d'être leader sur le marché à l'issue des 3 jours de compétition.

Hackathon :

Pendant trois jours, en M2, nos étudiants travaillent sur la conception de produits. Dans un Fab Lab, ils ont l'occasion de découvrir le fonctionnement d'une imprimante 3D et d'une découpeuse laser afin de créer leur prototype.

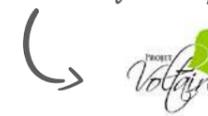
Projet Start-up :

En Mastère, nos étudiants travaillent pendant la 2^e année sur la création d'une entreprise avec comme objectif de lancer un produit digital sur le marché. Ils mettent en pratique les compétences apprises en cours : création de sites internet, maquettage d'application, business plan, stratégie sociale média. Une présentation devant un groupe d'investisseurs vient clôturer l'année.



Certifications :

Formation au *Projet Voltaire* (M2)
Certification optionnelle



TOEIC
Certification optionnelle



3 Certifications Google
test Tridan et MOOC



/ Témoignage

Leslie BAGOT – Promotion 2021

Ce qui me plaît à AFOREM, c'est avant tout sa taille humaine, qui nous permet d'avoir de bons rapports avec les intervenants et la pédagogie. Chacun d'eux se met volontiers à notre disposition, afin de nous accompagner et nous guider vers la vie active. Précédemment diplômée d'un Bachelor à AFOREM, j'ai tout naturellement décidé de poursuivre mon Mastère au sein de cette école.



PÔLE RESSOURCES HUMAINES

AFOREM propose un cursus complet en 5 années grâce à des formations professionnalisantes qui sont toutes reconnues par l'État. Notre objectif est d'accompagner et de former nos étudiants à devenir les acteurs majeurs des ressources humaines.



BTS
Après un bac validé

• Gestion de la PME (GPME)

Bachelor
Après un bac+2 validé

• Chargé des Ressources Humaines (CRH)

Mastère
Après un bac+3 validé

• Manager des Ressources Humaines et des Relations Sociales (MRH)



BTS | Rennes et Le Mans / GESTION DE LA PME

i Rythme en alternance
2 jours école / 3 jours entreprise



Le titulaire du BTS Gestion de la PME est le collaborateur direct du dirigeant d'une petite ou moyenne entreprise. Son travail se caractérise par une forte polyvalence à dominante administrative : gestion de la relation avec la clientèle et les fournisseurs, gestion et développement des RH, organisation et planification des activités, gestion des ressources, pérennisation de l'entreprise, gestion des risques, communication globale. Il assure des fonctions de veille, de suivi et d'alerte, etc. Interface interne et externe, il doit développer une forte dimension relationnelle. L'assistant dispose d'une autonomie et d'un champ de délégation plus ou moins étendus selon l'entreprise, le dirigeant et selon sa propre expérience.

Profil



- Rigueur et organisation
- Appétence pour l'administratif
- Autonomie
- Esprit d'équipe
- Maîtrise des outils informatiques

Métiers visés



- Assistant de direction
- Assistant de manager
- Assistant commercial
- Assistant administration du personnel

Le programme d'AFOREM :

Enseignement professionnel :

- Gérer les Relations avec les Clients et les Fournisseurs de la PME (GRCF)
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME
- Participer à la gestion des risques de la PME
- Gérer le personnel et contribuer à la gestion des RH de la PME
- Master class : « e-recrutement »

Enseignement général :

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

Bachelor | Rennes et Le Mans / BACHELOR CHARGÉ DES RESSOURCES HUMAINES

Le chargé des ressources humaines maîtrise les activités essentielles liées à la gestion des ressources humaines d'un service ou d'une business unit. Les compétences acquises lui ouvrent les portes des entreprises du public ou du privé, grandes entreprises comme PME/PMI quel que soit le domaine d'activité.

i Rythme en alternance
1 semaine école / 2 semaines entreprise
ou 2 jours école / 3 jours entreprise

Profil



- Sens de l'organisation
- Capacité à gérer les priorités
- Sens des responsabilités
- Sens de l'écoute et de la communication
- Réactivité et pragmatisme

Métiers visés



- Chargé de recrutement
- Chargé/responsable de RH
- Chargé de formation

Le programme d'AFOREM :

- Mettre en œuvre les procédures relatives à la gestion administrative du personnel
- Mettre en œuvre les processus de recrutement et d'intégration des salariés
- Élaborer et déployer le plan de développement des compétences

- Concevoir et mettre en œuvre des outils de la GPEC
- Participer au dialogue social et à la communication interne
- Animer et mobiliser une équipe RH
- Compétences transverses et softskills
- Enquêtes terrain métiers RH - conférences - tables rondes - débats

Mastère | Rennes et Le Mans
**/ MASTÈRE MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES
 ET DES RELATIONS SOCIALES**



Le manager des ressources humaines et des relations sociales intervient sur l'ensemble des thématiques auxquelles sont confrontées toutes les entreprises et apporte son expertise sur les transformations majeures engendrées par la réforme du Code du travail. Il pilote la dimension humaine des projets stratégiques en accompagnant la direction générale pour garantir en particulier l'efficacité de la négociation sociale et l'acceptation du changement. Il prend fortement en compte la révolution digitale qui nécessite d'accompagner les équipes et d'élargir les stratégies RH pour diversifier et enrichir les profils de l'entreprise grâce à l'utilisation des nouveaux canaux de recrutement.

i Rythme en alternance
 1 semaine école / 3 semaines entreprise

Profil



- Proactif
- Aisance à communiquer à l'écrit comme à l'oral
- Force de négociation
- Pragmatisme
- Qualités managériales
- Sens de la stratégie

Métiers visés



- Directeur des RH
- Responsable du personnel
- Responsable du développement des RH

Le programme d'AFOREM :

- Politique générale de l'entreprise
- Ressources humaines et stratégie
- Environnement juridique et social
- Politique des ressources humaines
- Digital RH
- Pilotage du changement
- Compétences transverses et softskills
- Focus : Stratégie des relations sociales au cœur des enjeux RH
- Projet RH
- Projet évènementiel métier



/ PROJETS PÉDAGOGIQUES

Master class :

En Bachelor, nos étudiants participent à une Master class e-recrutement. Ils mettent en pratique, sur un cas réel, les techniques du e-recrutement et doivent concevoir les outils pour trouver et sélectionner les meilleurs candidats.

Business Game :

Nos étudiants participent à un challenge inter-écoles par équipe sur plusieurs jours. Lors de cette compétition, ils sont confrontés à différentes problématiques RH qui leur sont proposées tout au long du jeu.

Audit RH :

En M1, les étudiants doivent trouver une TPE ou PME, afin de lui apporter leur soutien en réalisant un audit RH complet de l'entreprise. Ils travaillent en groupe pendant un trimestre et présentent leurs travaux devant l'entreprise concernée et leurs formateurs.

Jeux de rôle :

En M2, les étudiants participent à des négociations sociales fictives. Ils sont répartis en équipes de direction ou de salariés syndiqués et mènent des négociations dans le cadre de réunions mensuelles du CSE.



Conférences métiers :

Les Mastères ont la chance de rencontrer différents acteurs des ressources humaines afin d'échanger avec eux sur les sujets d'actualité RH.

Certifications :

Formation au *Projet Voltaire* (M2)
 Certification optionnelle



TOEIC
 Certification optionnelle



/ Témoignage
 Lorène BRAULT – Promotion 2021

J'ai connu AFOREM à la suite du salon de l'Étudiant mais aussi grâce à la recommandation d'un étudiant de l'école. En alternance, j'y ai découvert une formation enrichissante avec un service pédagogique proche de ses étudiants, des formateurs expérimentés et une promo où nous avons eu très vite pour seul mot d'ordre : « bonne ambiance et entraide ».



PÔLE COMPTABILITÉ ET FINANCE

AFOREM propose un cursus complet en 5 années grâce à des formations professionnalisantes qui sont toutes reconnues par l'État. Notre objectif est d'accompagner et de former nos étudiants à devenir les experts administratifs et comptables de demain.



BTS
Après un bac validé

• Comptabilité et Gestion (CG)

Bachelor
Après un bac+2 validé

• Chargé de Gestion Administrative et Financière (GAF)

Mastère
Après un bac+3 validé

• Manager Administratif et Financier (MAF)



BTS | Rennes / COMPTABILITÉ ET GESTION

Rythme en alternance
2 jours école / 3 jours entreprise



Le titulaire du BTS Comptabilité et Gestion organise et réalise la gestion des obligations comptables, fiscales et sociales. Il contrôle et valide les comptes, participe à l'élaboration et à la communication des informations financières et fiscales et contribue aux prévisions et à la préparation des décisions. Il intervient dans la conception, l'exploitation et l'évolution du système d'information de gestion de l'entreprise. Il exerce ses activités en tant que prestataire de services pour des clients partenaires internes ou externes. Il agit dans des contextes de travail variés et évolutifs, dépendant à la fois de la structure juridique, de la taille, des choix organisationnels et technologiques des entreprises.

Profil



- Goût pour les chiffres
- Rigueur et organisation
- Précision et persévérance
- Maîtrise des outils informatiques et d'Excel

Métiers visés



- Assistant comptable dans un cabinet comptable
- Comptable unique dans une petite structure
- Collaborateur comptable

Le programme d'AFOREM :

Enseignement professionnel :

- Gestion comptable des opérations commerciales
- Gestion des relations sociales
- Gestion des immobilisations et des investissements
- Détermination et analyse des coûts
- Mesure et analyse de la performance
- Gestion fiscale et relations avec l'administration des impôts
- Production et analyse de l'information financière
- Gestion de la trésorerie et du financement

- Prévion et gestion budgétaire
- Organisation du système d'information comptable et de gestion

Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Culture économique juridique et managériale
- Mathématiques appliquées
- Anglais

Bachelor | Rennes / CHARGÉ DE GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE

Le chargé de gestion administrative et financière a une vision globale de son environnement et des contraintes administratives et financières de son écosystème. Il maîtrise les procédures de gestion et les outils de gestion opérationnelle lui permettant d'effectuer des reportings afin d'assurer le pilotage de la performance de l'organisation. Selon la taille de l'organisation, il assure tout ou partie du contrôle de la gestion économique de son service et peut, dans les TPE/PME, seconder le dirigeant pour le pilotage économique de la structure.

Rythme en alternance
2 jours école / 3 jours entreprise

Profil



- Rigueur et persévérance
- Sens des responsabilités
- Capacité d'organisation et de gestion des priorités
- Goût des chiffres

Métiers visés



- Contrôleur de gestion junior
- Chargé de gestion comptable et financière / du budget
- Conseiller financier / en gestion d'entreprise

Le programme d'AFOREM :

- Gestion d'entreprise
- Culture d'entreprise
- Management et ressources humaines

- Techniques commerciales
- Finance
- Compétences transverses et softskills

Le manager administratif et financier conseille et accompagne le dirigeant d'entreprise dans la mise en œuvre des stratégies de développement en prévoyant les ressources et emplois financiers nécessaires. Il met en place les outils financiers et tableaux de bord indispensables au suivi de la performance et de la pérennité de l'entreprise. Il supervise le service administratif et financier pour garantir le respect réglementaire, l'efficacité et l'exactitude des process déployés.



Rythme en alternance
1 semaine école / 3 semaines entreprise

Profil



- Rigueur et sens de l'organisation
- Capacité d'analyse
- Réactivité
- Qualités managériales
- Sens de la communication

Métiers visés



- Contrôleur de gestion
- Directeur financier
- Auditeur interne/externe

Le programme d'AFOREM :

Année 1 :

- Produire et garantir l'information comptable et financière, et piloter le contrôle de gestion / Piloter les outils informatisés de gestion (digitalisation)
- Manager les structures internes et les relations externes
- Softskills et compétences transverses

Année 2 :

- Participer à la définition des orientations stratégiques de l'entreprise et à leur évaluation / Piloter la stratégie financière
- Piloter la gestion de trésorerie à court terme (bas de bilan)
- Softskills et compétences transverses



/ PROJETS PÉDAGOGIQUES

Business Game :

Nos étudiants participent à un challenge par équipe sur trois jours. Leur but est de gérer une entreprise sur plusieurs exercices comptables. Ils définissent alors une stratégie globale (économique, financière, bancaire et RH) avec pour objectif de pérenniser ou développer l'entreprise sur son marché.

Projet fiscalité :

Pendant une journée, les bachelors apportent leur expertise à des particuliers qui ont besoin d'aide pour compléter leur déclaration d'impôt. Les étudiants préparent cette journée dans le cadre des modules de gestion de projet et de fiscalité.

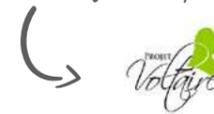
Challenge création d'entreprise :

Par équipe, les Mastères travaillent en fil rouge pendant la deuxième année sur un projet de reprise ou création d'entreprise. Ils sollicitent leurs compétences en étude financière, informatique de gestion, business plan ou encore valorisation de l'entreprise. Ils soutiennent leur projet devant un jury d'investisseurs et pour ceux qui veulent aller plus loin nous les accompagnons à la participation au concours "Pépite Bretagne".



Certifications :

Formation au *Projet Voltaire* (M2)
Certification optionnelle



TOEIC
Certification optionnelle



AMF (Mastère Manager Administratif et Financier)



Témoignage
Gabrielle LOURY – Promotion 2021

J'ai premièrement commencé mes études au sein d'AFOREM Rennes avec un BTS MCO. Ayant remarqué que ce BTS ne me correspondait pas je me suis tournée vers ma référente. Elle a su répondre à mes questions et m'a aidée à retrouver une formation qui me correspond en me dirigeant vers le BTS Comptabilité et Gestion en alternance. Je me sens maintenant à ma place grâce à l'aide de l'équipe pédagogique qui est à notre écoute et nous accompagne durant nos années à l'école.



Master Class

UNIQUEMENT À AFOREM

Encadrés par des professionnels, les étudiants vont travailler sur des cas réels sous forme de projets, de jeux de rôles, de workshops, de conférences etc. Ils réfléchissent ensemble sur des problématiques concrètes en utilisant les outils adaptés. Ces Master class permettent d'**augmenter leur employabilité et les connaissances** qui leur seront bénéfiques lors de l'examen du BTS.

Devenir un manager efficace

BTS MCO

Vous abordez toutes les clés pour devenir un manager efficace :

- Les postures managériales et aptitudes comportementales,
- Les qualités et la positive attitude,
- Le développement personnel et le mentoring,
- L'intelligence collective et la délégation,
- Les méthodes efficaces et l'organisation adaptée,
- Le management d'aujourd'hui et de demain



Social selling

BTS NDRC

Vous apprendrez à travailler vos relations sur les réseaux sociaux et améliorer vos performances :

- Les réseaux sociaux : LinkedIn, Twitter, Facebook,
- Les formes de social selling (Le referral selling, le trigger selling, l'insight selling),
- L'analyse des besoins et l'écoute active,
- Les stratégies web marketing et les stratégies de séduction,
- Le lead generation,
- Le brand content



Outils du web

BTS MCO

Donnez vie à vos projets ! Vous vous familiariserez avec les outils du web : **Wordpress** et les logiciels de création graphique (**Photoshop, Illustrator et Indesign**).

Sous forme de projet et de workshop, vous créez :

- Un site internet hébergé sous Wordpress,
- Des contenus rédactionnels,
- Des visuels (logos, bannières, infographies, etc.),
- Des retouches d'images, de photos, etc.



E-recrutement

BTS GPME

Vous apprendrez à optimiser les nouveaux canaux en e-recrutement et trouver de nouveaux talents en maîtrisant :

- Les étapes du e-recrutement,
- Les outils du e-recrutement,
- L'approche des logiciels de recrutement,
- Le sourcing des candidats : réseaux sociaux, job-boards, site internet),
- La personnalisation et l'individualisation des échanges
- Les opportunités du e-recrutement et les écueils à éviter
- L'évolution du e-recrutement



ALTERNANCE ET INITIAL

AFOREM propose aux étudiants de suivre toutes ses formations selon deux dispositifs distincts :

en initial
en alternance

Ces deux dispositifs mêlent étroitement des phases d'apprentissage théoriques à l'école et des phases d'apprentissage pratiques en entreprise selon un rythme spécifique à chaque programme.

/ INITIAL

Stage

Une convention de stage (entre 80 jours minimum et 132 jours maximum) est établie entre l'étudiant et une entreprise d'accueil. Le coût de la formation est à la charge de l'étudiant : **BTS 4000€ / Bachelor 5500€ / Mastère 6000€**, l'année.

Néanmoins, certains employeurs peuvent accepter de participer au financement de la formation.

Le stage n'impose aucune condition particulière quant à l'âge et la situation. On ne parle pas de rémunération, mais de gratification qui dépend de la durée et du rythme de stage.

Le taux horaire de la gratification est égal au minimum à **3,9 € par heure de stage**, correspondant à 15 % du plafond horaire de la sécurité sociale (soit 26 € x 0,15).

/ Stagiaires

Simulez votre gratification minimale



/ ALTERNANCE

En alternance, un contrat est signé entre l'étudiant et l'entreprise d'accueil, il est alors salarié de l'entreprise à durée déterminée. Le coût de la formation est à la charge de l'entreprise (elle est en partie prise en charge par l'entreprise employeuse par l'intermédiaire d'un OPCO - OPérateur de COmpétences).

Contrat d'apprentissage (Étudiant entre 16 et 29 ans)

Âge	1 ^{re} année	2 ^e année	3 ^e année
Moins de 18 ans	Au moins 27% du SMIC	Au moins 39% du SMIC	Au moins 55% du SMIC
18 à 20 ans	Au moins 43% du SMIC	Au moins 51% du SMIC	Au moins 67% du SMIC
21 à 25 ans	Au moins 53% du SMIC	Au moins 61% du SMIC	Au moins 78% du SMIC
26 ans et plus	Salaire le plus élevé entre le SMIC et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.		

i Des minima de rémunérations plus élevés peuvent être prévus par la convention collective appliquée ou par accord des parties.

Contrat de professionnalisation (Étudiant entre 16 et 25 ans ou demandeur d'emploi d'au moins 26 ans)

Âge	Titre ou diplôme non professionnel de niveau IV ou titre ou diplôme professionnel inférieur au BAC	Titre ou diplôme professionnel égal ou supérieur au BAC ou diplôme de l'enseignement
16 à 20 ans révolus	55% du SMIC	65% du SMIC
21 à 25 ans révolus	70% du SMIC	80% du SMIC
26 ans et plus (demandeur d'emploi)	Rémunération égale à 85% du salaire minimum conventionnel de branche sans pouvoir être inférieur à 100% du SMIC	

/ Entreprises

Simulez la rémunération et les aides pour l'embauche d'un alternant



/ Alternants

Simulez votre rémunération



/ ENTREPRISES PARTENAIRES



L'ACCOMPAGNEMENT

/ AVANT LA FORMATION POUR LA RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE D'ACCUEIL EN ALTERNANCE

/ PENDANT LA FORMATION POUR UN SUIVI INDIVIDUALISÉ TOUT AU LONG DU PARCOURS

Le dispositif CARE

Coaching et Accompagnement
à la Recherche d'Entreprise



À la fois novateur et performant, ce dispositif est séquencé en plusieurs temps forts, de l'inscription dans l'école jusqu'à la signature du contrat d'alternance :

Le Coaching



En début d'année, un coach est attribué à chaque étudiant. Il peut être un formateur, un professionnel externe ou un membre de l'équipe permanente.

1 Le premier contact

Nos équipes admissions et relations entreprises évoquent, dès la première prise de contact, le dispositif CARE au travers des 5 phases de découverte suivantes :



1 Parcours du candidat, projet professionnel, projet de formation



2 Présentation du dispositif CARE



3 Présentation de l'offre de formation



4 Prise de RDV pour un entretien



5 Présentation du processus d'admission

2 L'entretien d'admission

C'est à partir de cette phase clé que nos équipes déploient le dispositif CARE. L'entretien d'admission est l'occasion d'aborder les points suivants :

- Adéquation et pertinence du projet de formation
- Refonte du CV et de la lettre de motivation
- Techniques de recherche d'entreprise (Ciblage/Missions/Approche)
- Présentation du suivi post-admission
- Mises en situation et accompagnement terrain

3 Les ateliers thématiques

Des ateliers thématiques collectifs ou individuels sont proposés tout au long de l'année :

- Valoriser son profil
- Soigner son e-réputation
- Démarcher les entreprises
- Trouver son alternance en 5 étapes
- Réussir son entretien d'embauche
- Tables rondes : des professionnels vous donnent leurs conseils
- Ateliers dédiés aux métiers

4 La mise en relation avec les entreprises partenaires

Les écoles du groupe SDV Éducation disposent d'un important réseau d'entreprises partenaires. Les informations compilées lors de l'entretien d'admission permettent ainsi à nos équipes de proposer aux candidats des offres ciblées en fonction de critères précis et individualisés. L'aide au placement en entreprise peut prendre plusieurs formes :

Positionnement à travers l'envoi de CV présélectionnés à l'entreprise

Invitation aux Job-Dating d'AFOREM

Envoi régulier d'offres à démarcher directement par le candidat

5 Le dispositif de suivi individualisé

En parallèle, le candidat bénéficie d'un suivi personnalisé grâce à un interlocuteur unique dont la mission est de suivre le parcours du candidat, de son inscription à la signature de son contrat d'alternance, grâce à :

- Des contacts réguliers post-admission
- Des invitations à des sessions individuelles de coaching
- Une veille informationnelle personnalisée en fonction du projet de chacun

Les missions du coach consistent à :

- Accompagner l'étudiant individuellement pour faciliter :
 - La réussite de sa formation et l'obtention de son diplôme
 - Son intégration en entreprise et la réalisation de sa mission
 - La construction de son projet professionnel
- Assurer l'interface entreprise/étudiant/école
- Garantir le respect des étapes du suivi de l'étudiant et du dispositif d'évaluation.



Le dispositif de coaching permet à l'étudiant de bénéficier d'un accompagnement personnalisé en plusieurs étapes :

Validation de la mission en entreprise

Le coach s'assure que le périmètre de la mission confiée à l'étudiant par l'entreprise répond aux attendus professionnels et pédagogiques de la formation suivie.

Première rencontre étudiant/coach

Le coach présente, à son étudiant, son rôle au travers du dispositif coaching. C'est à cette occasion qu'il passe en revue tous les points de rencontre de l'année.

Premier échange coach / tuteur entreprise

Le coach présente, à l'entreprise d'accueil de l'alternant, son rôle au travers du dispositif coaching. C'est à cette occasion qu'il passe en revue tous les points de rencontre de l'année.

Réunion d'information entreprise

Le coach et l'équipe pédagogique rencontrent l'entreprise d'accueil de l'alternant pour lui présenter les attendus de la formation et du rôle de tuteur entreprise.

Évaluation intermédiaire en entreprise

À mi-parcours de formation, le coach se rend en entreprise, en présence de l'étudiant et du tuteur, pour réaliser une évaluation des compétences. C'est l'occasion d'apporter d'éventuels ajustements, tant professionnels que comportementaux, pour mener l'étudiant à la réussite de sa mission.

Évaluation finale en entreprise

En fin d'année, le coach assiste le tuteur entreprise lors de l'évaluation finale des compétences professionnelles de l'étudiant pour s'assurer qu'il valide toutes les conditions d'obtention au diplôme.



LA VIE DE L'ÉCOLE



• Rennes
Remise des diplômes 2021



• Le Mans
Remise des diplômes 2021



• Rennes
Cinéma en plein air organisé avec le festival Bobital



• Le Mans
Afterwork



• Rennes
Journée d'intégration 2021



• Rennes
Visite Ovest France



• Le Mans
Journée d'intégration 2021



• Le Mans
Remise des diplômes 2021

LA VIE DE L'ÉCOLE



• Rennes
Visite de Radio Rennes



• Rennes
Afterwork



• Le Mans
Concours Euro 2020



• Rennes
Jeu de rôle Mastère RH



• Le Mans
Remise des diplômes 2021

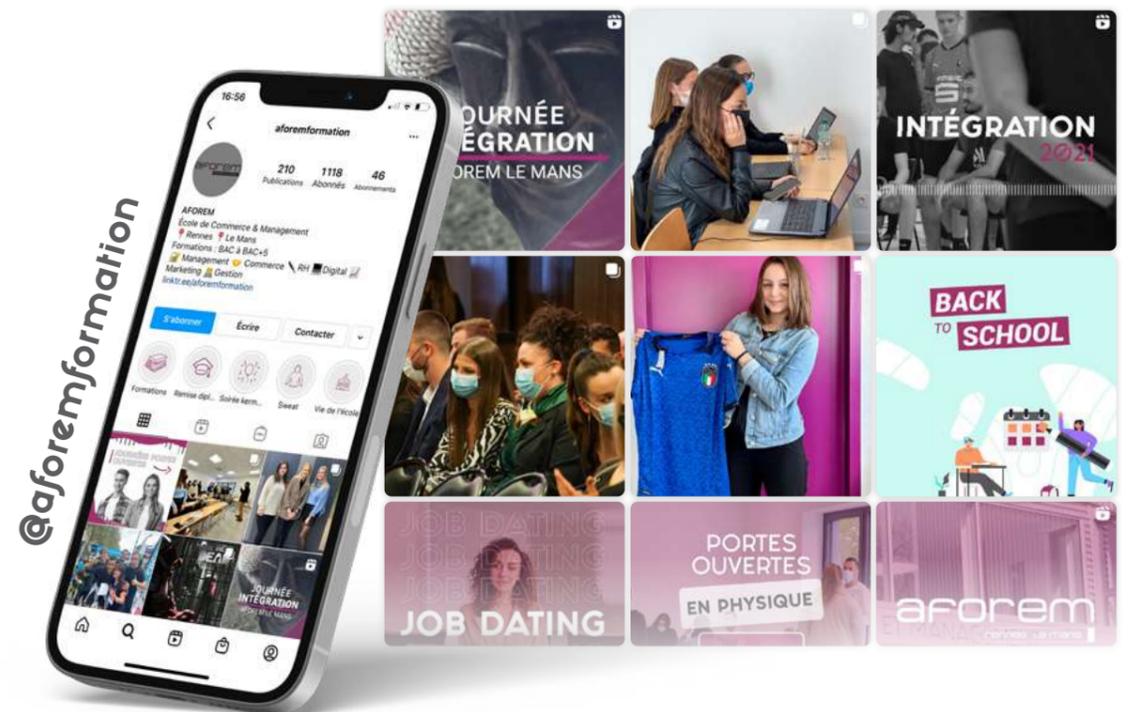


• Le Mans
Projet NDRC ACM



• Rennes
Marathon relais

/ REJOIGNEZ-NOUS



AFOREM, UNE ÉCOLE DU GROUPE SDV ÉDUCATION

Le groupe SDV Éducation est l'un des acteurs majeurs de l'enseignement supérieur avec plus de 25 ans d'histoire. Il regroupe aujourd'hui 4 écoles implantées dans 8 campus en France, dans deux secteurs de formation : le commerce - management et l'informatique.

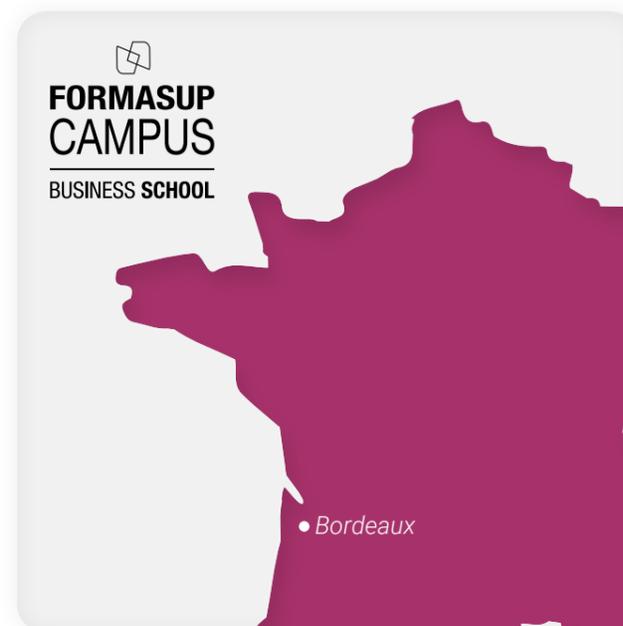
Toutes ces écoles partagent les valeurs d'expertise, de respect et d'accompagnement, véritable ADN du groupe. Leur taille humaine permet un suivi pointu de tous les étudiants au travers d'un double dispositif unique et gratuit. D'une part le dispositif CARE qui s'appuie sur tout le savoir-faire historique du groupe pour permettre aux candidats à l'alternance de maximiser leurs chances de signer un contrat avec une entreprise en lien avec leur projet de formation. D'autre part, le dispositif COACHING qui met à disposition de chaque étudiant un coach personnel qui a pour mission de l'accompagner individuellement pour faciliter la réussite de sa formation et l'obtention de son diplôme, son intégration en entreprise, la réalisation de sa mission et la construction de son projet professionnel.

ÉCOLES DE COMMERCE ET MANAGEMENT

- AFOREM – Rennes
- AFOREM – Le Mans
- ISME – Nantes
- ISME – La Rochelle
- FORMASUP CAMPUS – Bordeaux

ÉCOLES D'INFORMATIQUE

- SUP DE VINCI – Paris
- SUP DE VINCI – Rennes
- SUP DE VINCI – Bordeaux



4
ÉCOLES

3260
ÉTUDIANTS
EN 2021

6
VILLES

189
COLLABORATEURS
PERMANENTS

8
CAMPUS

15000
ALUMNI

CANDIDATURE

CANDIDATURE



1. Compléter un dossier

Nous vous invitons à vous rendre sur notre portail de candidature : **candidature.aforem.fr**.

Vous pourrez renseigner votre dossier de candidature en ligne de manière simple et rapide. Dès réception, un responsable des admissions prendra contact avec vous sous 48h pour planifier un rendez-vous en vue d'un entretien.



2. Entretien de motivation

Au cours de l'entretien de motivation, nous allons statuer sur votre admissibilité en prenant en compte l'adéquation entre les prérequis de la formation que vous avez choisie et votre projet professionnel. L'entretien sera précédé de tests d'une heure environ de culture générale, français, anglais et logique.



3. Recherche d'entreprise

Une fois admissible au sein de l'école et pour les promotions en alternance : la recherche d'entreprise commence. Afin d'optimiser et accélérer vos recherches, AFOREM vous donnera accès à l'ensemble des postes à pourvoir au sein de ses entreprises partenaires. Vous serez également invité à participer aux sessions de recrutement organisées par des entreprises dans les locaux d'AFOREM dans le cadre du dispositif CARE (Coaching d'accompagnement à la recherche d'entreprise).



4. Finalisation de l'inscription

Votre inscription sera définitive à la signature de votre contrat :

En alternance : un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

En initial : un contrat d'études

aforem
rennes - Le mans

aforem.fr

Campus Rennes

17 rue du Bignon
35000 Rennes
02 99 35 46 00

Campus Le Mans

Zone ActiNord - Le Bas Palluau
72650 La Chapelle Saint Aubin
02 43 88 29 42

candidature

