



LE CAMPUS DE L'ALTERNANCE

www.imt-grenoble.fr

AVEC L'IST

ASSUREZ VOTRE AVENIR !

Qualiopi
processus certifié

RE PUBLIQUE FRANÇAISE

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



IST
CCI GRENOBLE

LE CAMPUS DE L'ALTERNANCE



Sommaire



02 LE CAMPUS DE L'ALTERNANCE

03 LES FORMATIONS

BTS Management commercial opérationnel

BTS Négociation et digitalisation de la relation client

BAC + 3 Responsable développement commercial

BAC + 3 Responsable développement commercial -
Option Banque assurance

BAC + 3 Chef de projet stratégie digitale - **NOUVEAU**

BTS Support à l'action managériale

BTS Gestion de la PME

BTS Comptabilité et gestion

DCG Diplôme de comptabilité et de gestion BAC + 3

DSCG Diplôme supérieur de comptabilité et de gestion BAC + 5

14 LES PRINCIPES DE L'ALTERNANCE

15 LA VIE À L'IST

16 CONTACT

Le Campus de l'Alternance



L'IST n'est pas juste une école supérieure ordinaire. C'est un Institut supérieur géré par la Chambre de commerce et d'industrie de Grenoble, ce qui le place au **cœur de l'entreprise et de l'économie locale**. C'est la garantie que l'offre de formation reste en phase avec les besoins en matière de recrutement.

Par son appartenance à la CCI, l'IST a l'information de première main sur ce dont les entreprises ont **besoin en matière de formation**. Pour un jeune candidat à la préparation d'un diplôme ou d'un titre du supérieur, c'est l'assurance de se former sur un secteur ou un diplôme qui **répondra aux attentes et anticipera sur les besoins**. En encadrement commercial, en vente, en gestion ou en informatique, les formateurs, tous des professionnels du secteur, seront là pour vous accompagner dans votre début de carrière.

Si ce qui vous inquiète est de ne pas trouver une entreprise d'accueil, nous sommes là pour vous **aider à rencontrer les employeurs** qui recherchent votre profil. Dès nos premiers échanges, l'IST sera présent à vos côtés pour vous **mettre en relation avec des recruteurs potentiels** en vue de signer votre **contrat par alternance**.

Ensuite, l'IST saura vous accueillir, vous accompagner tout au long de votre cursus. L'IST est au cœur d'un campus qui propose, sans long discours, la mixité, l'ouverture, le vivre ensemble, le respect de chacun. Nulle part ailleurs vous pourrez croiser au quotidien des apprentis de tous horizons, de tous secteurs d'activité. C'est aussi ça l'esprit que l'IST propose pour mieux vous préparer au monde de l'entreprise et à une vie en société plus ouverte, collaborative et intégrative. Bienvenue à l'IST, pour que vous soyez **un acteur de votre avenir**. Les résultats aux examens sont généralement **supérieurs à 90 %** et c'est donc fort de cette expérience que chaque enseignant, chaque membre de l'encadrement pédagogique s'assurera que l'expérience est entière tant pédagogique qu'humaine, car une école c'est aussi un lieu de vie.

Dès votre diplomation vous aurez l'opportunité de devenir **membre du club des anciens** et de continuer, à la fois à entretenir des relations avec vos collègues, et d'avoir des opportunités professionnelles privilégiées au sein de notre réseau d'entreprises.

Notre projet : votre réussite professionnelle.



Thomas Viron, Directeur du Campus de l'Alternance

BTS Management commercial opérationnel

MÉTIERS

Responsable de rayon, responsable de clientèle, assistant de direction de magasin.

Vendeur/conseiller e-commerce, animateur des ventes, conseiller clientèle, marchandiseur, télévendeur ou téléconseiller.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation de 1 350 heures sur 2 ans.

Alternance : 2 jours par semaine en centre de formation et 3 en entreprise + 1 semaine complète par semestre en centre de formation (BTS blanc).

ADMISSION

Il faut être titulaire : d'un Bac général ou d'un Bac technologique ou professionnel.

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire, entretien.

STATUT

Contrat d'apprentissage.

COMPÉTENCES VISÉES

Manager une équipe commerciale : constituer une équipe commerciale professionnelle et motivée, organiser le travail.

Gestion opérationnelle : fixation des objectifs commerciaux, gestion des approvisionnements et suivi des achats. Animation et dynamisation de l'offre commerciale, élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services, agencement de l'espace commercial.

Maîtriser la relation avec la clientèle : vendre, assurer la qualité de service à la clientèle, développer et fidéliser la clientèle.

Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale : assurer la veille commerciale, réaliser des études commerciales, enrichir et exploiter le système d'information commerciale, intégrer les technologies de l'information dans son activité.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

Enseignement professionnel : management et gestion opérationnelle des unités commerciales, gestion de la relation commerciale, informatique commerciale, communication, développement de l'unité commerciale.

Enseignement général : culture générale et expression française, anglais, économie générale, économie d'entreprise, droit.

VALIDATION DE LA FORMATION

Examen de l'Éducation nationale en fin de formation, CCF (Contrôle en cours de formation), EUROPASS.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Les commerces, franchisés ou intégrés, tous secteurs d'activité confondus, les magasins spécialisés (grandes surfaces, grands magasins) ou les grandes surfaces à dominante alimentaire (supérettes, supermarchés ou hypermarchés).



BTS **Négociation et digitalisation de la relation client**

MÉTIERS

Animateur des ventes, conseiller commercial, conseiller clientèle, chargé d'affaires, chef des ventes, agent commercial, courtier, conseiller clientèle bancaire, commercial e-commerce, animateur réseau...

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation de 1 350 heures sur 2 ans.

Alternance : 2 jours par semaine en centre de formation et 3 en entreprise + 1 semaine complète par semestre en centre de formation (BTS blanc).

ADMISSION

Il faut être titulaire : d'un Bac général ou d'un Bac technologique ou professionnel.

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire, entretien.

STATUT

Contrat d'apprentissage.

COMPÉTENCES VISÉES

Vente et gestion de la relation client : création et développement de clientèle, négociation, vente, création durable de valeurs dans la relation client.

Relation client à distance et digitalisation : maîtriser la relation omnicanale, animer la relation client digitale, développer la relation client en e-commerce.

Relation client et animation de réseaux : implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs, développer et animer un réseau de partenaires, créer et animer un réseau de vente directe.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

Enseignement professionnel : gestion de clientèle, relation client, relation client à distance et digitalisation, animation de réseaux, management de l'équipe commerciale, gestion de projet.

Enseignement général : culture générale et expression, communication en langue vivante étrangère 1, culture économique juridique et managériale.

VALIDATION DE LA FORMATION

Examen de l'Éducation nationale en fin de formation, CCF (Contrôle en cours de formation), EUROPASS.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Entreprises du secteur privé ou public commercialisant des produits ou des services à destination d'une cible de particuliers ou de professionnels, quelle que soit la taille de l'entreprise (artisans, TPE, PME ou grandes entreprises).



BAC + 3 Responsable développement commercial

MÉTIERS

Responsable commercial, manager de clientèle, développeur commercial, chargé d'affaires, technico-commercial, responsable de grands comptes, responsable de centre de profit.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation sur 1 an.

Alternance : 1 semaine en centre de formation, 2 semaines en entreprise.

ADMISSION

Il faut être titulaire : d'un diplôme de BAC + 2 soit 120 ECTS (BTS, DUT ou autres diplômes).

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire, tests et entretien de motivation.

STATUT

Contrat de professionnalisation.
Contrat d'apprentissage.
Formation temps plein, nous consulter.

COMPÉTENCES VISÉES

Développer et entretenir un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise. Assurer la mise en avant commerciale des produits de son entreprise.

MODULES ENSEIGNÉS

BC-1 Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales et marketing
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

BC-2 Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
- Anglais & TOEIC

BC-3 Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet
- Encadrer

VALIDATION DE LA FORMATION

Contrôle continu tout au long de l'année, projet de fin d'études (mémoire et soutenance). Ce titre est délivré par CCI France et enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles RNCP 29535. Validation totale ou partielle par bloc de compétences, en cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement la formation.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Entreprises du secteur privé ou public commercialisant des produits ou des services à destination d'une cible de particuliers ou de professionnels, quelle que soit la taille de l'entreprise (artisan, TPE, PME ou grandes entreprises).

BAC + 3 Responsable développement commercial

Option Banque assurance

MÉTIERS

Gestionnaire de comptes clients, conseiller clientèle en banque, assurance, société de prêts ou de courtage, responsable de plateforme téléphonique pour les banques et assurances multimédias, animateur commercial gestionnaire de patrimoine.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation sur 1 an.

Alternance : 1 semaine en centre formation, 2 semaines en entreprise.

ADMISSION

Il faut être titulaire : d'un diplôme de BAC + 2 soit 120 ECTS (BTS, DUT ou autres diplômes).

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire, tests et entretien de motivation.

STATUT

Contrat d'apprentissage.
Contrat de professionnalisation.

COMPÉTENCES VISÉES

Développer et entretenir un portefeuille de client afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise. Assurer la mise en avant commerciale des produits de son entreprise.

MODULES ENSEIGNÉS

BC-1 Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales et marketing
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

BC-2 Prospector, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
- Anglais & TOEIC

BC-3 Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet
- Encadrer

BC-4 Commercialiser des produits banque-assurance et animer une équipe

- Respecter les règles de déontologie
- Maîtriser la réglementation des intermédiaires banque-assurance
- Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client
- Maîtriser la gamme des produits Banque-Assurance de son marché
- Construire et commercialiser une offre Banque-Assurance

VALIDATION DE LA FORMATION

Contrôle continu tout au long de l'année, projet de fin d'études (mémoire et soutenance). Ce titre est délivré par CCI France.

Validation totale ou partielle par bloc de compétences, en cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement la formation.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Enseignes de banque, d'assurance, de courtiers et prêts, d'organisme de financement. Les postes peuvent être en agence ou à distance (plateformes téléphoniques, banques en ligne...).

BAC + 3 **Chef de projet stratégie digitale** **NOUVEAU**

MÉTIERS

- Chef de projet web
- Chef de projet digital
- Chargé de marketing digital
- Web marketer (Responsable web marketing)

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation de 840 heures sur 1 an.

Alternance : temps plein en centre de formation de septembre à octobre puis 1 semaine en centre et 2 semaines en entreprise.

ADMISSION

Être titulaire : d'un diplôme BAC + 2 soit 120 ECTS (BTS, DUT ou autres diplômes). Le recrutement se fait sur dossier et entretien.

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

STATUT

Contrat d'apprentissage.
Contrat de professionnalisation.

COMPÉTENCES VISÉES

Le Chef de projet web et stratégie digitale sera responsable de la création, la mise en œuvre et la gestion de projets web.

En conséquence, il est situé à l'interface d'équipes techniques, marketing et de production avec une dimension polyvalente et possède d'excellentes qualités en termes de conseil et de relation client.

VALIDATION DE LA FORMATION

Le dispositif d'évaluation décliné au sein du référentiel de Certification repose sur une double articulation des évaluations des acquis : 2/3 en centre (sous forme de contrôle continu et/ou d'études de cas) et 1/3 en entreprise (situation professionnelle).

L'évaluation en entreprise repose sur une évaluation du tuteur, du mémoire écrit, ainsi que sur une soutenance finale devant un jury de professionnels. Chaque bloc de compétences fait l'objet d'évaluations propres permettant une validation par bloc le cas échéant.

MODULES ENSEIGNÉS

BC-1 Élaborer et mettre en oeuvre le webmarketing et la stratégie digitale

- Définir et mettre en oeuvre une stratégie marketing digital.
- Élaborer et mettre en place une stratégie de communication sur les réseaux sociaux.
- Élaborer une stratégie d'acquisition de trafic et définir la stratégie de référencement naturel et payant afin d'optimiser la visibilité d'un site web sur les moteurs de recherche.
- Élaborer une stratégie e-business d'inbound marketing.

BC-2 Concevoir et réaliser le web design

- Réaliser le design d'interface d'un projet web.
- Réaliser le design de l'expérience utilisateur (UX design).
- Développer un site internet à partir du cahier des charges graphique et réaliser le design responsive.

BC-3 Manager un projet web et piloter sa réalisation

- Analyser les besoins clients, élaborer un cahier des charges fonctionnels et chiffrer le coût du projet web.
- Réaliser le cahier des charges techniques afin de planifier et d'organiser les différentes phases de réalisation du projet.
- Coordonner et superviser la réalisation technique d'un projet, sa livraison, son installation, en garantissant sa conformité.

BC -4 Développer sites et applications web

- Développer une application web statique à partir d'un cahier des charges existant.
- Développer une application web dynamique en cohérence avec le cahier des charges validé par le commanditaire.
- Mettre en place une veille stratégique de contrôle, entretien et mise à jour de site via la gestion de base de données, la rédaction de contenus et l'intégration de supports multimédias.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Entreprises du secteur privé ou public commercialisant des produits ou des services à destination d'une cible de particuliers ou de professionnels, quelle que soit la taille de l'entreprise (artisan, TPE, PME ou grandes entreprises).



BTS Support à l'action managériale

MÉTIERS

Assistant de direction, assistant d'équipe, assistant de groupe projet, assistant RH, assistant en communication.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation de 1 350 heures sur 2 ans.

Alternance : 2 jours par semaine en centre de formation et 3 en entreprise + 1 semaine complète par semestre en centre de formation (BTS blanc).

ADMISSION

Il faut être titulaire : d'un Bac général ou d'un Bac Technologique.

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire, tests et entretien.

STATUT

Contrat d'apprentissage.

COMPÉTENCES VISÉES

Rechercher, traiter et produire de l'information pour résoudre des problèmes et construire des connaissances, communiquer l'information (en utilisant les outils et le langage adaptés) et collaborer au sein de groupes de travail, agir en adoptant une attitude éthique et citoyenne. La personne titulaire du diplôme favorise les échanges d'informations au sein de l'entité et par son action contribue à la recherche de solutions. Identifier les difficultés et les besoins. Proposer des solutions. Assurer le suivi de la décision. Participer à l'organisation. Seconder les managers dans leurs activités. Contribuer à l'amélioration de l'organisation de l'entité. Prendre en charge des activités déléguées.

Assurer la gestion des ressources humaines du service. Gérer les ressources matérielles du service administratif. Organiser des événements. Prendre en charge des dossiers spécialisés

MATIÈRES ENSEIGNÉES

Enseignement professionnel : optimisation des processus, gestion de projet, collaboration à la gestion des ressources humaines.

Enseignement général : culture générale et expression, expression et culture en langues vivantes étrangères 1, langue vivante étrangère 2, cultures économique, juridique et managériale.

VALIDATION DE LA FORMATION

Examen de l'Éducation nationale en fin de formation EUROPASS.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Entreprises privées ou publiques avec une ouverture à l'international. Tout type ou toute taille d'organisation peut convenir (national, international, entreprise, association, organismes privés...).



BTS Gestion de la PME

MÉTIERS

L'assistant de gestion est polyvalent et peut occuper des fonctions de gestion de la clientèle et des fournisseurs, assistant des ressources humaines, assistant de la gestion de la qualité et de l'organisation des activités de l'entreprise. Il peut exercer des missions d'assistant comptable et de gestionnaire.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation de 1 350 heures sur 2 ans.

Alternance : 2 jours par semaine en centre de formation et 3 en entreprise + 1 semaine complète par semestre en centre de formation (BTS blanc).

ADMISSION

Il faut être titulaire : d'un Bac général ou d'un Bac technologique.

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire, tests et entretien.

STATUT

Contrat d'apprentissage.

COMPÉTENCES VISÉES

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

MATIÈRES ENSEIGNÉES

Enseignement professionnel : comptabilité générale, gestion des organisations, bureautique, gestion commerciale.

Enseignement général : culture générale et expression, cultures économique, juridique et managériale, expression et culture en langues vivantes étrangères.

VALIDATION DE LA FORMATION

Examen de l'Éducation nationale en fin de formation EUROPASS.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

PME-PMI de tous secteurs d'activités et qui comptent entre 5 salariés minimum et 50 salariés maximum où le dirigeant est propriétaire de son entreprise et est indépendant sur le plan juridique et financier. Cela peut être également des agences, filiales de petites tailles ou succursales, des organismes publics ou des associations.



BTS Comptabilité et gestion

MÉTIERS

Le comptable est chargé de la gestion financière, du contrôle de gestion, de la fiscalité et des relations sociales. Il exerce des missions de conseil auprès de ses clients et de la direction. Il reste en veille active des réglementations et législations dans tous les domaines (fiscalité, comptabilité, ressources humaines, normes...) et doit savoir utiliser les logiciels spécifiques à son métier.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation de 1 350 heures sur 2 ans.

Alternance : 2 jours par semaine en centre de formation et 3 en entreprise + 1 semaine complète par semestre en centre de formation (BTS blanc).

ADMISSION

Il faut être titulaire : d'un Bac général ou d'un Bac technologique.

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire et entretien.

STATUT

Contrat d'apprentissage.

Contrat de professionnalisation.

COMPÉTENCES VISÉES

Pour l'assistant/collaborateur de cabinets experts comptables :

Utiliser des logiciels de comptabilité.

Assurer la tenue complète des dossiers clients, pratiquer des travaux de gestion dans les domaines comptable, social, fiscal, économique, financier et juridique.

Pour l'assistant comptable PME/PMI : Utiliser des logiciels de comptabilité. Pratiquer tous les travaux de gestion.

Assurer la gestion de la trésorerie, de la paie, la gestion commerciale et la fiscalité.

Pour l'assistant comptable, gestionnaire ou contrôleur dans une grande entreprise :

Utiliser des logiciels de comptabilité et de gestion. Enregistrer les opérations de contrôle de gestion, de comptabilité générale, de comptabilité analytique et prévisionnelle.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

Enseignement professionnel : contrôle et traitement comptable des opérations commerciales, contrôle et production de l'information financière, gestion des obligations fiscales, gestion des relations sociales, analyse et prévision de l'activité, analyse de la situation financière, fiabilisation de l'information et système d'information comptable (SIC).

Enseignement général : culture générale et expression, anglais LV obligatoire, mathématiques appliquées, économie, droit, management des entreprises.

VALIDATION DE LA FORMATION

Examen de l'Éducation nationale en fin de formation EUROPASS.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Les TPE, PME et grandes entreprises exerçant une activité intégrant un service interne comptable.

Les entreprises spécialisées ou organismes prestataires de services comptables et de gestion (cabinets d'expertise comptable, associations de gestion agréées, cabinets d'audit et de conseil).

Secteurs public, privé ou associatif.



DCG **Diplôme de comptabilité et de gestion BAC + 3**

MÉTIERS

Collaborateur en cabinet d'expertise comptable, collaborateur dans un cabinet de commissariat aux comptes, responsable comptable ou financier dans les petites structures, assistant du contrôleur de gestion, assistant dans le service audit interne d'un groupe.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation de 1 170 heures sur 2 ans.

Alternance : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

ADMISSION

Pour faire acte de candidature, il faut être titulaire de préférence :

d'un BTS CG, d'un DUT GEA option finance, comptabilité, d'une licence ou d'un master dans les domaines de l'économie et de la gestion.

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire et entretien.

STATUT

Contrat d'apprentissage.

Contrat de professionnalisation.

COMPÉTENCES VISÉES

Pour le collaborateur confirmé de cabinet d'expertise comptable :

- Maîtriser les logiciels de comptabilité et de gestion, assurer la tenue complète des comptes, réviser les dossiers clients.
- Organiser et maîtriser les travaux de gestion dans les domaines comptables, sociaux, fiscaux, économiques, financiers et juridiques.

Pour le responsable comptable PME-PMI

- Maîtriser les logiciels de comptabilité et la pratique comptable.
- Contrôler et superviser l'ensemble des travaux de gestion (commerciale, comptable, de la trésorerie,

des paies, financière et fiscale).

- Rédiger les travaux de synthèse. Gérer les tableaux de bord.

Pour le comptable, gestionnaire ou contrôleur de gestion dans une grande entreprise :

- Maîtriser les logiciels de comptabilité et de gestion, produire les états de comptabilité financière.
- Assurer la mise en œuvre du contrôle de gestion (comptabilité analytique, gestion prévisionnelle et mesure des indicateurs de performance).
- Assurer les missions spécifiques liées à l'activité de l'entreprise.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

Domaine du droit et de l'économie :

UE 2 : droit des sociétés

UE 3 : droit social

UE 4 : droit fiscal

Domaines comptable et financier :

UE 10 : comptabilité approfondie

UE 11 : contrôle de gestion

Domaines complémentaires :

UE 6 : finance

UE 7 : management

VALIDATION DE LA FORMATION

Diplôme d'État de niveau licence, reconnaissance européenne EUROPASS.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Cabinets comptables et d'expertise comptable, services financiers et /ou comptables des grandes entreprises.



DSCG Diplôme supérieur de comptabilité et de gestion BAC + 5

MÉTIERS

Responsable du reporting et de la consolidation comptable, contrôleur de gestion, directeur comptable et financier, analyste financier, auditeur interne, analyste budgétaire, responsable de gestion de trésorerie.

ORGANISATION DES ÉTUDES

Formation de 1 000 heures sur 2 ans, au minimum.

Alternance : 2 jours par semaine en centre de formation (1/2 journée supplémentaire par mois) et 3 en entreprise.

ADMISSION

Pour faire acte de candidature, il faut être titulaire de préférence :

- du DCG ou du DECF,
- ou d'un diplôme de grade Master.

Candidature : à partir du mois de janvier à demander par mail : contact.sca-jeune@cci.grenoble.fr

Sélection : étude du dossier scolaire et entretien.

STATUT

Contrat d'apprentissage.

Contrat de professionnalisation.

COMPÉTENCES VISÉES

Le DSCG permet d'acquérir des compétences techniques pour accéder aux métiers de la comptabilité, de l'audit, du management et du contrôle de gestion, de la finance et du juridique.

Il permet d'accéder au stage professionnel de l'expertise comptable.

MATIÈRES ENSEIGNÉES

UE 1 : gestion juridique, fiscale et sociale

UE 2 : finance

UE 3 : management et contrôle de gestion

UE 4 : comptabilité et audit

UE 5 : management des systèmes d'information

UE 6 : épreuve orale d'économie se déroulant partiellement en anglais

UE 7 : relations professionnelles

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre homologué niveau Master (Bac + 5).

Diplôme européen : validation de 300 ETC (european credits transfer system).

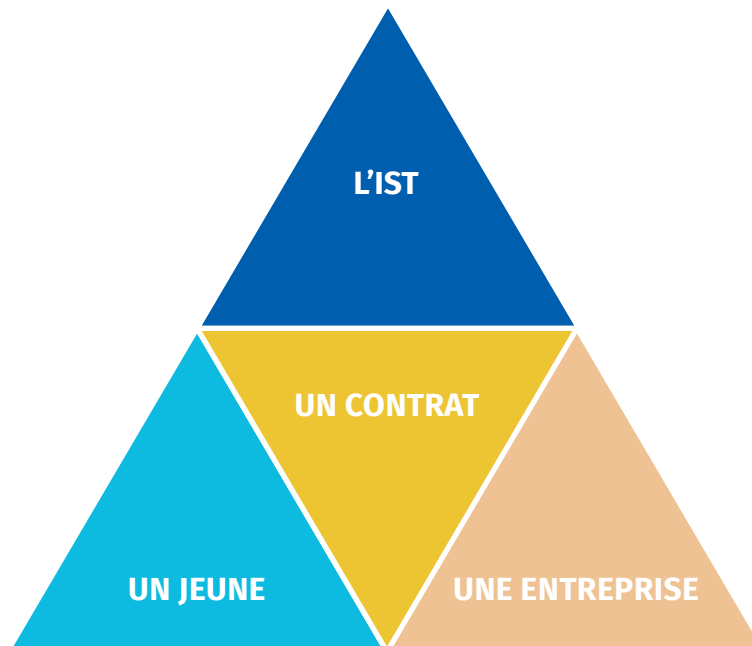
ENTREPRISES D'ACCUEIL

Cabinets comptables et d'expertise comptable, services financiers et /ou comptables des grandes entreprises.



Les principes de l'alternance

C'est la possibilité de valider un diplôme en alternant des périodes de formation en entreprise et à l'école. C'est une relation tripartite (école, jeune, entreprise) liée par un contrat de travail à temps plein (apprentissage ou professionnalisation).



UN JEUNE

Il est salarié temps plein, il alterne des périodes à l'école et en entreprise pour valider un diplôme et acquérir de l'expérience professionnelle.

UNE ENTREPRISE

Elle accueille un jeune et s'engage à le former au métier, elle assure la formation pratique.

L'IST

Dispense la partie théorique de la formation et assure le suivi entre l'entreprise et son jeune (livret d'apprentissage, visite d'un formateur dans l'entreprise, réunion tripartite au cours du 1^{er} trimestre); l'objectif étant la réussite à l'examen.

UN CONTRAT

C'est ce qui lie le jeune au CFA, c'est un contrat de travail de type CDD, d'une durée équivalente à la durée de formation.

La vie de l'IST

LA RESTAURATION

Parce qu'il est important de bien se nourrir et manger un repas équilibré, la restauration de l'IST dispose :

- d'un restaurant en self service,
 - d'une sandwicherie avec la possibilité de manger son propre repas sur place,
 - d'un espace bar pour les petits déjeuners et cafés.
- Ouverture également pour les internes après les cours.

L'HÉBERGEMENT

Une superficie d'environ 3 500 m² :

- 130 lits,
- Un hébergement sécurisé sur le campus,
- 2 niveaux sont réservés à la colocation, soit 4 appartements de 4 personnes avec kitchenette et coin repas,
- les 6 autres niveaux sont répartis en chambres simples, doubles ou multiples, avec des pièces d'eau et coin bureau,
- des chambres individuelles sont également prévues pour les personnes à mobilité réduite.

Un accès Wifi gratuit.

Un espace détente /salon télévision à chaque étage.

Un accueil bagagerie au rez de chaussée.

Une surveillance assurée toute la nuit.

Des étages réservés aux mineurs.

LA RÉSERVATION

Dès réception de vos calendriers de formation, contactez l'hébergement pour réserver votre chambre.

La réservation s'effectue à l'année pour les mineurs et/ou chaque semaine pour les majeurs, sous réserve des places disponibles.

LES SERVICES

- Un service Santé assuré par une infirmière à la disposition de tous les apprentis.
- Des relais H+ Handicap sont disponibles pour vous accompagner tout au long de votre parcours.
- Une chargée de suivi est là aux côtés des apprentis et des entreprises. Elle saura rétablir la communication entre les apprentis et les entreprises.



CONTACT

HÉBERGEMENT

10 rue Aimé-Pupin
38029 Grenoble Cedex 2

04 76 28 26 63

06 71 54 45 67

hebergement.pupin@
grenoble.cci.fr



LE SERVICE CONSEIL ALTERNANCE, UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE !

INFORMER & CONSEILLER

Les jeunes et les entreprises dans la recherche d'un contrat ou d'un jeune en alternance.

ACCOMPAGNER LES EMPLOYEURS DANS LE RECRUTEMENT DE LEUR APPRENTI(E)

Validation des postes de travail et mise en relation avec des jeunes ayant fait acte de candidature et répondant favorablement aux attentes de l'employeur et de l'alternance.
Diffusion des offres et/ou accompagnement.

Vous pouvez nous contacter

À partir du mois de janvier :

directement sur notre site Internet : www.imt-grenoble.fr

ou par mail :

contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr

Si votre employeur souhaite nous contacter

contact.sca-entreprise@grenoble.cci.fr

Accueil : T. 04 76 28 26 98



**NOUVELLE FORMATION !
BAC + 3 Chef de projet
stratégie digitale**

AVEC L'IST

ASSUREZ VOTRE AVENIR !

LE CAMPUS DE L'ALTERNANCE



La CCI de Grenoble adhère à Ecofolio pour le recyclage des papiers.
Maquette : service communication, CCI de Grenoble - Janvier 2022 - Photos : AdobeStock



 10 rue Aimé-Pupin
38029 Grenoble cedex 2


 ist@grenoble.cci.fr
www.imt-grenoble.fr



 T. 04 76 28 26 98

Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

Qualiopi 
processus certifié

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