

ipst
cnam

GUIDE DES FORMATIONS

Cours du soir et en ligne



Commerce

Marketing

Vente

Notre mission

“ Permettre à chacun de se former, d'évoluer, et de développer ses compétences tout au long de sa vie ”



Depuis 1958, l'Ipst-Cnam est un établissement de formations qui agit en tant que Centre régional du Conservatoire National des Arts et Métiers (Cnam) et en tant qu'Institut de la Promotion Supérieure du Travail (Ipst).

Se former à son rythme !

- Cours du soir et le samedi matin adaptés aux salariés, demandeurs d'emploi et professions libérales.
- Formation Ouverte À Distance (FOAD) via une plateforme pédagogique en ligne.
- Formation en alternance en contrats d'apprentissage et de professionnalisation (CFA MidiSup).
- Accessibilité des titres et diplômes via le VAE, la VAP et VES.

Nos engagements

1 Rester à l'écoute du marché pour vous proposer des formations au plus proche des demandes employeur/terrains.

Maintenir des formations de qualité avec des professeurs sélectionnés pour leur pédagogie et leur parcours professionnel.

3 Renforcer l'accueil personnalisé pour répondre aux besoins individuels de chacun.

Garantir à tous un accompagnement continu à chaque étape de son parcours, de l'inscription à l'obtention du diplôme.

5 Maintenir notre certification Qualiopi : Cette certification atteste la qualité de nos formations, alignées avec les besoins professionnels de la région.

Un enseignement adapté à vos ambitions

Grâce à son concept d'Unité d'Enseignement (UE) à la carte, l'Ipst-Cnam permet à chacun de développer ses compétences à son rythme, que ce soit pour évoluer professionnellement, changer de métier, ou obtenir une promotion. Cette flexibilité de formation à la carte permet de se former tout en travaillant ou en recherchant un emploi et de maintenir un équilibre dans votre vie privée.

Une Unité d'Enseignement (UE) est une formation courte (30h à 120 h sur 4 mois) qui vous permet d'acquérir rapidement des compétences. Nous conseillons aux auditeurs de sélectionner 3 à 6 Unités d'Enseignement par an.

Dès la validation de votre UE par un examen (rattrapage possible), une attestation de réussite reconnue par le Ministère de l'Enseignement supérieur enrichit immédiatement votre CV.

Financer sa formation

Publics demandeurs d'emploi ou contrats précaires (CDD, Intérim, etc) vous avez jusqu'à 6 UE financées par la région OCCITANIE

Pour les salarié(e)s :

- **Le plan de développement des compétences** : Plan stratégique pour l'entreprise, permettant d'assurer la montée en compétences de leurs salariés et aux besoins de l'organisation. Même si votre entreprise n'a pas de plan, vous pouvez lui demander de prendre en charge votre formation. Présentez votre demande en soulignant l'impact positif que cette formation aura sur votre travail (les formations les plus financées sont celles en lien direct avec vos responsabilités).
- **Le Compte Personnel de Formation** : Ouvert à tous, dès l'entrée dans la vie active, les salariés peuvent disposer de leurs droits CPF pour mener à bien leur projet professionnel : financer des formations éligibles ou de l'accompagnement à la VAE.
www.moncompteformation.gouv.fr

Pour les demandeurs d'emploi :

La formation étant en cours du soir ou à distance, hors temps de travail, le demandeur d'emploi ne change pas de catégorie.

- Le Conseil Régional Occitanie subventionne l'essentiel des coûts de formation pour les demandeurs d'emploi ayant quitté la formation initiale depuis au moins 2 ans.
- Les demandeurs d'emploi inscrits sur plusieurs années de formation peuvent aussi mobiliser leur CPF, France Travail ou AG2R La Mondiale (voir avec un conseiller).

Intérimaires et travailleurs indépendants

- Les intérimaires aussi peuvent demander à bénéficier de formations financées par leur entreprise de travail temporaire. Prenez un rendez-vous avec un conseiller de transition professionnelle pour valider le projet. Info sur Transitions Pro Occitanie www.transitionspro-occitanie.fr
- Les travailleurs indépendants peuvent consulter le Fonds d'Assurance Formation (FAF) dont ils dépendent en fonction du code NAF ou code APE.

Inscription à la formation

Etape 1: Rendez-vous avec une conseillère de l'Ipst-Cnam

- Afin de vous accompagner le mieux possible dans votre projet de formation nous vous recommandons de prendre un rdv avec une de nos conseillères par mail à contact@ipst-cnam.fr

Etape 2: Valider votre dossier d'inscription

- Vous recevrez le dossier d'inscription à la suite de votre rendez-vous avec l'une de nos conseillères
- Vous devez avoir les prérequis nécessaires pour pouvoir suivre la formation (niveau d'études)
- Vous devez joindre tous les documents nécessaires pour compléter votre dossier d'inscription
- Avoir un moyen de financement (aides ou personnel)

Etape 3: Début de la formation

Les formations en présentiel du 1er semestre débutent en octobre et du second semestre en mars.

Handicap

Une référente Handicap est à votre écoute et vous accompagne tout au long de votre formation à l'Ipst-Cnam. Elle a pour mission, de trouver des solutions justes et appropriées pour aider les élèves en situation de handicap.

**ipst
cnam**

**Maison de la Recherche
et de la Valorisation**

75, cours des sciences - 118, route de
Narbonne 31062 Toulouse cedex 9

 contact@ipst-cnam.fr

 ipst.cnam.fr  05.62.25.52.00

    [ipst_cnam_officiel](https://www.instagram.com/ipst_cnam_officiel)

— Votre espace de formation en ligne

L'Espace Numérique de Formation (ENF) vous permet d'accéder à de nombreux services comme :

- vos enseignements en ligne
- vos services pédagogiques (planning, notes, contacts...)
- vos applications (messagerie, Microsoft Office 365 Online...)

Au cours de la formation, votre enseignant accompagnera votre progression au travers :

- de supports pédagogiques (vidéos, exercices, études de cas)
- d'évènements et d'échanges sous forme de webconférences, de forums collectifs ou de messages personnels

Contact

Marie-Pierre Genaille
Responsable de la formation Marketing

marie-pierre.genaille@lecnam.net



Objectifs pédagogiques : Les objectifs pédagogiques de ce programme incluent la formation aux fonctions de management opérationnel, la préparation à assurer un rôle complet de manager dans les organisations, et la compréhension approfondie des enjeux RH du manager.

UE	Intitulé	Période	Crédits	Modalité
MSE147	Principes généraux et outils du management d'entreprise	Annuel lundi	9	HYBRIDE
EME104	Gestion des RH et des équipes	Semestre 1 ou 2	6	FOAD EXTERNE
UAM20A	Mémoire		4	
1 UE au choix				
MSE101	Management des organisations	Semestre 1 ou 2	6	FOAD EXTERNE
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	Semestre 1 ou 2	6	FOAD EXTERNE
1 UE au choix				
ESC102	Mercatique II : Stratégie marketing	Semestre 1 ou 2	4	FOAD EXTERNE
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle	Semestre 1 ou 2	4	FOAD Ipst-Cnam

**Certificat
de compétence**

Communication Entreprises Marques et Produits **CC9800A**

Objectifs pédagogiques : La formation s'adresse à des marketeurs, financiers, informaticiens, commerciaux, gestionnaires de la relation client, publicitaires (créatifs, media planners, planners stratégiques ...) : grande diversité des publics concernés de par la transversalité forte des nécessités de communication des entreprises.

UE	Intitulé	Période	Crédits	Modalité
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	Semestre 1 ou 2	6	FOAD EXTERNE
ESC102	Mercatique II : Stratégie marketing	Semestre 1 ou 2	4	FOAD EXTERNE
ESC132	Stratégie de communication multicanal	Semestre 1 jeudi	6	FOAD Ipst-Cnam
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition online	Semestre 1 (FOAD)	6	FOAD Ipst-Cnam
CSV002	Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM	Semestre 2 lundi	6	HYBRIDE

**Certificat
de compétence**

E-Marketing et E-Commerce **CC11000A**

Objectifs pédagogiques : Notre programme vise à maîtriser les bases du marketing Internet, la communication digitale, le commerce électronique, la gestion des réseaux sociaux, et la relation client pour réussir un projet professionnel sur le Web.

UE	Intitulé	Période	Crédits	Modalité
ESC127	Référencement payant (SEA) et Social Ads	Semestre 2	4	FOAD Ipst-Cnam
ESC128	E-commerce	Semestre 2 (mardi)	4	FOAD Ipst-Cnam
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	Semestre 1 (FOAD)	6	FOAD Ipst-Cnam

ESC130	Marketing et réseaux sociaux	Semestre 1 mercredi	4	FOAD Ipst-Cnam
ESC131	Référencement naturel (SEO)	Semestre 2 (FOAD)	4	FOAD Ipst-Cnam
CSV002	Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM	Semestre 2 lundi	6	HYBRIDE
1 UE au choix				
ESC102	Mercatique II : Stratégie marketing	Semestre 1 ou 2	4	FOAD EXTERNE
NFA040	Architecture et langages Web	Semestre 1 ou 2	4	FOAD EXTERNE

Licence Bac+3
Accès Niveau Bac+2

Commerce, Vente et Marketing **LG03606A**

Objectifs pédagogiques : Les titulaires de la licence auront acquis les compétences nécessaires pour appréhender l'environnement économique de l'entreprise, mettre en œuvre les techniques commerciales et maîtriser les fonctions de vente, marketing et distribution, leur permettant de participer au développement de projets avec une responsabilité et une autonomie significatives.

UE	Intitulé	Période	Crédits	Modalité	
ESC103	Veille stratégique et concurrentielle	Semestre 1 ou 2	4	FOAD EXTERNE	
ACD109	Négociation et Management des forces de vente : approfondissements	Semestre 2 mercredi	4	HYBRIDE	
DRA103	Règles générales du droit des contrats	Semestre 2 vendredi	4	FOAD Ipst-Cnam	
MSE101	Management des organisations	Semestre 1 ou 2	6	FOAD EXTERNE	
ESC123	Marketing Digital et Plan d'acquisition on-line	Semestre 1 (FOAD)	6	FOAD Ipst-Cnam	

CCG100	Comptabilité et contrôle de gestion Découverte	Semestre 2 jeudi	4	HYBRIDE	CPF
ANG320	Anglais professionnel	Semestre 1 ou 2	6	PRÉSENTIEL	CPF
CSV002	Datascience au service de la gestion de la relation client – CRM	Semestre 2 lundi	6	HYBRIDE	CPF
UAM110	Expérience professionnelle licence générale marketing vente commerce L3		10		

10 crédits au choix

ESC132	Stratégie de communication multicanal	Semestre 1 jeudi	6	FOAD Ipst-Cnam	CPF
ESC101	Mercatique I : Les Etudes de marché et les nouveaux enjeux de la Data	Semestre 1 ou 2	6	FOAD EXTERNE	
ACD005	Techniques de merchandisage	NON OUVERTE EN 2024-2025			
CSV003	Initiation au marketing BtoB	Semestre 1	6	FOAD EXTERNE	
CCE105	Pratiques écrites et orales de la communi- cation professionnelle	Semestre 1 ou 2	4	FOAD Ipst-Cnam	CPF
ESD104	Politiques et stratégies économiques dans la mondialisation	Semestre 2	6	FOAD EXTERNE	

- Blocs de compétence**
- Exploitation de données à des fins d'analyse marketing et commerciales - LG036C26 (**CCG100 - CCE105 - ESC132**)
 - Expression et communication écrites et orales - LG036C36 (**ANG320**)
 - Appréhension du monde des affaires - LG036C66 (**ESC103 - ESC123**)
 - Utiliser les méthodes et techniques de la gestion courante des organisations pour préparer et mettre en oeuvre des décisions des organisations - LG036C76 (**DRA103 - MSE101**)
 - Mise en oeuvre de méthodes en marketing/vente LG036C86 (**ACD109 - CSV002**)

ipst
cnam

Et si le meilleur **DEAL** était d'investir sur vos compétences ?

#Commerce
#Marketing
#Vente



**Découvrez
nos formations
en cours du soir
et en ligne**