

INSTITUT
ROUSSEAU

ECOLE



PRIVEE

BTS
BACHELORS

INITIAL
ALTERNANCE



5, Rue de la Passerelle

31200 - TOULOUSE

05.61.63.10.12



BTS ASSURANCE

Le marché de l'assurance est un marché en pleine mutation.

Digitalisation progressive des services, nouvelles attentes de la clientèle, nouvelles lois, concurrence de plus en plus rude : pour continuer à convaincre et à exister, les assureurs doivent sans cesse se réinventer et moderniser leurs concepts et leurs offres.

Programme de formation

Matières Professionnelles

- Développement commercial et suivi
- Accueil en situation de sinistre
- Gestion des sinistres
- Communication digitale
- Système d'information-outils numériques
- Projets Professionnels

Matières Générales

- Culture Générale
- Langue Vivante Etrangère

Métiers

- Agent général
- Courtier/ère
- Chargé/e de clientèle

Initial & Alternance

Formation sur 24 mois

Initial : 3 jours en formation - 15 semaines de stage obligatoire

Alternance : 3 jours en entreprise + 2 jours en formation

BTS BANQUE

Le secteur de la banque reste dynamique malgré la crise financière.

Les recrutements y sont nombreux et les profils recherchés sont de plus en plus variés. Le secteur évolue, notamment avec l'émergence des activités en ligne et des métiers du back office.

Programme de formation

Matières Professionnelles

- Environnement Economique et Juridique de l'Activité Bancaire
- Gestion de la Relation Client
- Développement et Suivi de l'Activité Commerciale
- Projets Professionnels

Matières Générales

- Culture Générale
- Langue Vivante Etrangère

Métiers

- Chargé/e de clientèle bancaire
- Responsable d'agence
- Conseiller banque en ligne

Initial

Formation sur 24 mois

Initial : 3 jours en formation - 14 semaines de stage obligatoire

Alternance : 3 jours en entreprise + 2 jours en formation

BTS PROFESSIONS IMMOBILIERES

Le secteur de l'immobilier recrute, le marché est dynamique pour accueillir la prochaine vague de jeunes diplômés. Le BTS Professions immobilières est la solution la plus efficace pour trouver un poste rapidement.

Programme de formation

Matières Professionnelles

- Urbanismes et développement durable
- Transaction et gestion immobilière
- Habitat
- Architecture
- Communication
- Projets Professionnels

Matières Générales

- Culture Générale
- Economie et Organisation de l'immobilier
- Droit General & Droit Immobilier
- Langue Vivante Etrangère

Métiers

- Agent général
- Courtier/ère
- Chargé/e de clientèle

Initial & Alternance

Formation sur 24 mois

Initial : 3 jours en formation - 14 semaines de stage obligatoire

Alternance : 3 jours en entreprise + 2 jours en formation

BTS NOTARIAT

Le marché du notariat est en pleine transformation.

Alors qu'il était jusqu'ici relativement restreint, le marché de l'emploi dans le notariat commence à s'amplifier. Grâce à la loi Macron, et au secteur de l'immobilier qui repart à la hausse, le manque de collaborateurs se fait ressentir au sein des études.

Programme de formation

Matières Professionnelles

- Droit Général et Droit Notarial
- Techniques du Notariat
- Environnement Economique et Managérial du Notariat
- Projets Professionnels

Matières Générales

- Culture Générale
- Langue Vivante Etrangère

Métiers

- Collaborateur/trice de Notaire
- Rédacteur d'actes
- Négociateur de biens

Initial & Alternance

Formation sur 24 mois

Initial : 3 jours en formation - 12 semaines de stage obligatoire

Alternance : 3 jours en entreprise + 2 jours en formation

BTS EDITION

Le marché de l'édition : premier marché culturel en France

Le livre, première des industries culturelles françaises est emblématique de la forte valeur ajoutée qu'apportent les maisons d'éditions. Le secteur est en pleine mutation, son chiffre d'affaires dépasse celui de l'industrie automobile et des industries chimiques.

Programme de formation

Matières Professionnelles

- Environnement éditorial et commercial
- Prépresse, y compris le numérique
- Presse
- Informatique éditoriale et de gestion
- Projets Professionnels

Matières Générales

- Culture Générale
- Droit, Economie, Gestion
- Langue Vivante Etrangère

Métiers

- Assistant d'édition
- Editeur
- Assistant de communication

Initial & Alternance

Formation sur 24 mois

Initial : 3 jours en formation - 8 semaines de stage obligatoire

Alternance : 3 jours en entreprise + 2 jours en formation

BTS MUC

Le commerce est aujourd'hui un secteur porteur.

En effet, dans la majorité des entreprises, tous secteurs confondus, il est nécessaire de savoir vendre et de savoir négocier.

Programme de formation

Matières Professionnelles

- Management et Gestion des Unités Commerciale
- Analyse et Conduite de la Relation Commerciale
- Projet de Développement d'une Unité Commerciale
- Informatique Commerciale
- Projets Professionnels

Matières Générales

- Culture Générale
- Economie Générale et d'Entreprise
- Droit
- Langue Vivante Etrangère

Métiers

- Responsable de magasin
- Assistant commercial
- Chef de rayon

Initial & Alternance

Formation sur 24 mois

Initial : 3 jours en formation - 14 semaines de stage obligatoire

Alternance : 3 jours en entreprise + 2 jours en formation

Bachelor Chargé(e) de Clientèle Particuliers Banque Assurance 2.0



Assurance vie, assurance santé, maison, voiture... les banques proposent de l'assurance, les assureurs proposent de la banque...

Le Chargé de Clientèle Particuliers Banque Assurance 2.0 maîtrise l'offre de la bancassurance.

Il doit développer ses compétences relationnelles au-delà de la rencontre classique avec son client. La maîtrise des outils, l'organisation rigoureuse de son activité, une vigilance accrue de ses écrits, une flexibilité renforcée sont des compétences venant compléter le savoir technique du conseiller.

La finalité reste identique développer et fidéliser sa clientèle mais l'impact du numérique impose un savoir-être et savoir-faire différents. Intégrer la relation commerciale numérique 2.0 sera un élément clé du succès du conseiller bancaire ou d'assurance.

Programme de formation

1 : Accueillir, informer et conseiller en agence ou via les multiples outils de communication (téléphone, e-mail, réseaux sociaux...)

- Prendre en charge les clients
- Traiter les opérations courantes
- Qualifier la relation client
- Instruire les demandes
- Développer l'autonomie du client
- Interagir avec le client ou en interne sur les outils digitaux et gérer les litiges

2 : Animer, fidéliser et développer un portefeuille de clients particuliers 2.0

- Vendre l'ensemble des offres et services de l'entreprise
- Analyser les dossiers
- Personnaliser l'offre grâce au Big Data
- Conduire une négociation commerciale
- Gérer et développer un portefeuille
- Organiser son activité et suivre ses objectifs commerciaux

3 : Maitriser les risques et la réglementation

- Appliquer les dispositions réglementaires
- Comprendre et suivre les évolutions juridiques
- Analyser la situation juridique et fiscale du client et appréhender et traiter le risque client

100 % en Alternance

Formation sur 12 mois

Alternance : 14 à 16 semaines de formation



Excelia Group est l'organisme certificateur du titre RNCP

Bachelor Responsable d'Agence Immobilière

Délivrance des cartes T et G (Transaction/Gestion)

L'Immobilier est un marché qui touche tout le monde, du simple locataire de sa résidence principale, aux promoteurs immobiliers ou investisseurs, propriétaires de plusieurs immeubles. C'est le 1er poste de dépense des Français et l'investissement privilégié par 70% d'entre eux.

Le Responsable d'Agence Immobilière est en charge du fonctionnement de l'agence au niveau administratif, managérial et financier.

Il manage une équipe de négociateurs et vérifie le bon déroulement des transactions Immobilières. Il est également responsable de la stratégie et du développement foncier sur des opérations majeures.

Programme de formation

1 : Manager l'Equipe de l'Agence : Constituer et gérer son équipe commerciale et Administrative

- Recruter
- Former et développer les compétences de l'Equipe
- Organiser et contrôler l'activité de la Force de Vente

2 : Diriger et accompagner la communication de l'agence

- Animer et développer la performance des Commerciaux
- Etablir un plan Communication

3 : Gérer l'agence commerciale

- Gérer comptablement et financièrement l'Agence
- Appliquer la politique Commerciale
- Gérer et négocier les Grands Comptes

4 : Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence

- Valoriser l'image de l'entreprise
- Entretenir sa notoriété

5 : Organiser l'agence commerciale dans le métier spécifique

- Développer le portefeuille Transaction et Gestion Locative
- Finaliser la vente Immobilière et/ou la Location
- Assurer la légalité de la vente et/ou des actes de gestions

Initial & Alternance

Formation sur 12 mois

14 à 16 semaines de formation

Initial : 2 mois de stage obligatoire



Epicom est l'organisme certificateur du titre RNCP

Diplôme Européen d'Etudes Supérieures Gestion de Patrimoine, Assurance, Banque

Un Conseiller en Gestion de Patrimoine est un professionnel se spécialisant en Conseil et Gestion de Patrimoine privé et qui intervient dans la Gestion de Patrimoine individuel ou familial.

Il conseille ses clients sur leurs finances, en leur préconisant notamment de placer une partie de leur argent dans diverses opérations : boursières, obligations ...

Programme de formation

1 : L'Europe, une histoire et une géographie

- La construction européenne
- Présentation de l'UE, des candidats et des états associés

3 : Les grands enjeux de l'Europe

- La charte des droits fondamentaux
- La citoyenneté européenne
- Les recours juridictionnels du citoyen européen
- Les mutations institutionnelles : Le devenir de l'UE

4 : Langue Vivante Européenne 1

- Anglais

2 : Les institutions et le droit communautaire

- Les institutions de l'UE
- Les sources du droit communautaire
- Son application dans l'ordre juridique

5 : Techniques professionnelles

- Pratique des techniques commerciales,
- Produits immobiliers financiers et d'assurance,
- Transmission et valorisation (succession, régimes matrimoniaux, fiscalité),
- Gestion de portefeuilles clients,
- Réglementation en matière d'assurance, de patrimoine et de fiscalité,
- Conseil en patrimoine (protection, transmission et valorisation),
- Nouvelles Techniques de l'Information et de la Communication.

Initial

Formation sur 12 mois

Initial : 2 jours en formation - 4 semaines de stage



Procédure d'admission :



UN MÉTIER UN CONTRAT PRO...

**Vous avez besoin de compétences pour soutenir et développer votre activité ?
Recrutez un salarié en contrat de professionnalisation !**

L'Institut Rousseau vous accompagne dans votre recrutement en alternance et vous propose :

- Des candidats disponibles tout au long de l'année et pas seulement en période de rentrée scolaire.
- Un accompagnement dans le recrutement de votre futur salarié en contrat de professionnalisation avec des préselections de profils.
- Un suivi régulier du salarié recruté au cours du contrat.
- Le montage du dossier administratif effectué par votre conseiller en formation.

5 bonnes raisons de recruter en contrat de professionnalisation avec l'Institut Rousseau :

1. Economique et facile à mettre en œuvre
2. Le contrat bénéficie de nombreux avantages financiers
 - Prise en charge intégrale des frais de formation par votre OPCA
 - Allègement des cotisations patronales selon la loi FILLON
 - Niveau de rémunération du salarié : entre 55 et 80% du SMIC
 - D'autres aides peuvent vous être attribuées selon votre OPCA
3. Il vous permet de former un futur salarié aux besoins spécifiques de votre entreprise
4. Grâce à une transmission de savoirs et savoir-faire
5. Son intérêt pour l'emploi des jeunes n'est plus à démontrer



Rémunération du Contrat de Professionnalisation

	-21 ans	+21 ans	+26 ans
BAC GÉNÉRAL	55% du SMIC	70% du SMIC	100% du SMIC
BAC TECHNO BAC PRO	65% du SMIC	80% du SMIC	

