



BROCHURE 2026

VOS FORMATIONS EN ALTERNANCE

BTS & BACHELORS

GESTION DE LA PETITE & MOYENNE ENTREPRISE | COMMUNICATION
MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL | COMPTABILITÉ GESTION
NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT
RESPONSABLE MARKETING & COMMUNICATION
CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
RESPONSABLE DE LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES



*Centre adapté pour les personnes en situation de handicap

CAMPUS ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON
CAMPUS MONISTROL-SUR-LOIRE
CAMPUS SAINT-ÉTIENNE

BIENVENUE CHEZ EUNOIA SUP & HILOZA !



Chez Eunoia Sup & Hiloza, la passion et l'engagement sont les moteurs de notre accompagnement auprès des étudiants. Entrepreneurs ambitieux et issus de l'alternance, mais aussi en tant que formateurs, nous comprenons pleinement les défis qu'ils rencontrent tout au long de leur parcours académique et professionnel. C'est pourquoi nous allons bien au-delà d'une simple formation, en leur offrant une communauté dynamique, bienveillante et engagée à leurs côtés. Conscients que le choix d'une école et d'un parcours d'enseignement supérieur est une étape déterminante, nous avons pensé

Eunoia Sup & Hiloza comme des environnements propices à l'épanouissement, à la montée en compétences et à la concrétisation des ambitions professionnelles. Grâce à notre solide expérience dans le domaine de l'alternance et de la formation, nous anticipons les besoins spécifiques des étudiants afin de leur proposer des parcours adaptés, tournés vers la pratique et l'insertion professionnelle durable.

Ensemble, nous formons une équipe passionnée et engagée, animée par la volonté de créer un cadre éducatif exigeant, où l'excellence académique s'allie à un accompagnement personnalisé. Nous croyons profondément au potentiel de chaque étudiant et nous nous engageons à lui donner les moyens de le révéler pleinement.

Rejoindre Eunoia Sup & Hiloza, c'est intégrer une aventure humaine et professionnelle où chaque réussite est valorisée et chaque obstacle surmonté collectivement. Ici, les étudiants ne sont pas de simples apprenants : ils sont des membres à part entière de notre communauté éducative. Venez découvrir une nouvelle façon d'apprendre, de grandir et de construire votre avenir professionnel au sein de l'un de nos 3 centres.

Marion LOPEZ & Pierric ESCORIZA
Direction Générale



SOMMAIRE

04

L'INTÉGRATION AU SEIN DES
CENTRES DE FORMATION

05

ÉTAPES DE LA FORMATION

06

LES POINTS FORTS
D'EUNOIA SUP & HILOZA

07

RÉTROPLANNING DE LA
FORMATION

08

PRÉSENTATIONS DES
FORMATIONS BAC +2 & BAC+3

03

09

FORMATIONS BTS BAC +2

- | Communication
- | Comptabilité Gestion
- | Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- | Management Commercial Opérationnel
- | Gestion de la Petite & Moyenne Entreprise

15

FORMATIONS BACHELORS
BAC +3

- | Responsable Marketing & Communication
- | Responsable de la Gestion des Ressources Humaines (Uniquement chez Eunoia Sup)
- | Chargé du Développement Commercial (Uniquement chez Hiloza)

21

FONCTIONNEMENT D'UN
CONTRAT EN ALTERNANCE,
EMPLOYEUR ET APPRENTI

22

TÉMOIGNAGES &
VIE ÉTUDIANTE

L'INTÉGRATION AU CENTRE DE FORMATION EN 4 ÉTAPES



1

DÉPÔT DES CANDIDATURES

En s'inscrivant sur notre site eunoiasup.com & hiloza.fr
ou au 04 77 35 43 35 .
Entretiens individuels et/ou collectifs avec l'établissement.

ÉVALUATION DU DOSSIER

Test de culture générale et de personnalité durée 45 minutes
+ Commission d'évaluation des dossiers
+ Décision d'acceptation (sous réserve des résultats définitifs de
l'obtention du baccalauréat / BTS).

2



3

À PARTIR DE MARS

Placement des étudiants en entreprise :

Envoi des candidatures + Entretien en entreprise
+ Établissement des contrats dès juillet.

SEPTEMBRE

Rentrée des classes selon planning de formation.

4



LES ÉTAPES DE LA **FORMATION**



ÉTAPE 1 **BOOSTE TON ALTERNANCE**

- Aide à la rédaction du CV pour les apprenants
- Préparation aux futurs entretiens d'embauche
- Ciblage & prospection



ÉTAPE 2 **ENTREPRISE**

Mise en relation avec nos entreprises partenaires



ÉTAPE 3 **RENTREE**

Septembre / Octobre
(toutes filières)
Planning de formation



ÉTAPE 4 **INTÉGRATION**

Intégration
organisée en
septembre / octobre
(toutes filières)

VA 03-2026-MIL

PIÈCES À JOINDRE À VOTRE **DOSSIER**



CV
DÉTAILLÉ



**CARTE
D'IDENTITÉ**



RELEVÉ DE NOTES
DU DERNIER EXAMEN



COPIES DES
DIPLÔMES
OBTENUS



**CARTE
VITALE**



1 PHOTO
D'IDENTITÉ



BULLETINS
DE LA DERNIÈRE
ANNÉE SCOLAIRE



COPIE DE LA
JAPD OU JDC

LES 6 ATOUTS CLÉS

D'EUNOIA SUP & HILOZA



LES ENSEIGNEMENTS

Pour les BTS : 3 jours en entreprise / 2 jours en cours (lundi et mardi ou jeudi et vendredi)

Pour les Bachelors : 4 jours en entreprise / 1 jour en cours

(le mercredi pour les Bachelors Com & Marketing & Responsable de Gestion des Ressources Humaines) + 1 semaine intensive.

3 jours en entreprise / 2 jours en cours (jeudi et vendredi pour le Bachelor Développement Commercial)



CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION (CCF) - BTS

Le CCF, permet aux étudiants de BTS d'être évalués tout au long de leur parcours, à travers des épreuves organisées pendant la formation. Cette modalité réduit le stress lié à un examen final unique et valorise le travail régulier. Elle permet également d'évaluer les compétences dans des situations proches du monde professionnel. Le CCF offre ainsi un suivi plus personnalisé et favorise la réussite des étudiants.



FORMATEURS ISSUS DU MONDE PROFESSIONNEL

Des formateurs issus du monde professionnel apportent leur expertise terrain et partagent des expériences concrètes en lien avec les réalités du métier. Leur accompagnement favorise une meilleure insertion dans l'emploi et une préparation efficace aux exigences du marché du travail.



LES AVANTAGES EN TANT QU'APPRENTI(E)

- Effectif réduit
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Expérience professionnelle rémunérée
- Séjour à l'étranger durant la formation
- Éligibilité au PASS RÉGION (uniquement pour les BTS en contrats d'apprentissage)
- La carte étudiante disponible pour tous
- Informatique : licences informatiques nécessaires à la formation OFFERTES (Suite Adobe, Pack Office, EBP, Wordpress, Prestashop...)



COACHING / ACCOMPAGNEMENT

Simulation sur des plages horaires dédiées des oraux professionnels d'examen pour permettre aux apprenants de parfaitement intégrer les prérequis des jurys nationaux. Ateliers de refonte de CV, simulation d'entretien et de situation professionnelle.



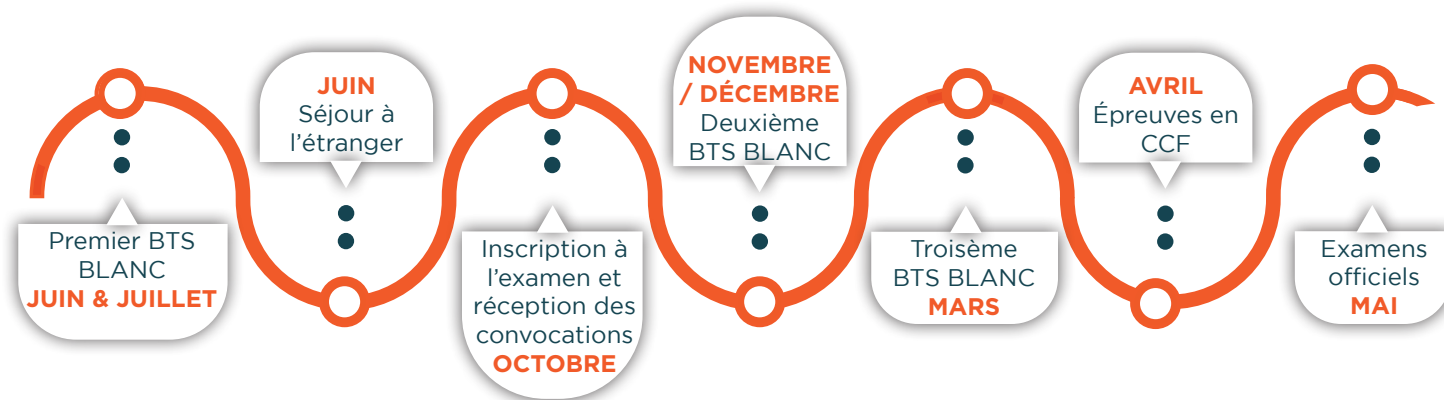
VIE ÉTUDIANTE

BDE (Bureau des Étudiants), Voyage durant les deux ans / un an de formation, Apprendre autrement (mise en pratique).

RÉTROPLANNING

DE LA FORMATION

BTS



VA 03-2025-HL

BACHELORS



NOS FORMATIONS

BTS +2 :



COMMUNICATION



COMPTABILITÉ
ET GESTION



GESTION DES PETITES ET
MOYENNES ENTREPRISES



MANAGEMENT
COMMERCIAL
OPÉRATIONNEL



NÉGOCIATION ET
DIGITALISATION DE
LA RELATION CLIENT

V4 03-2026-ML

BACHELORS +3 :



CHARGÉ DU
DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



RESPONSABLE DE
GESTION DES
RESSOURCES HUMAINES



RESPONSABLE
MARKETING ET
COMMUNICATION

FORMATION BTS

COMMUNICATION

- RNCP 37198 code diplôme 320 320 01 - Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Date d'enregistrement le 1 septembre 2023 au 31 août 2028
- Admission : post-BAC - Validation académique : BTS (120 crédits ECTS) niveau BAC +2
- Modalités pédagogiques :
- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation...

PROFIL

Doté(e) d'une excellente faculté d'écoute et de dialogue, vous avez le sens du contact et vous savez vous adapter à diverses situations. Votre esprit créatif et votre sens des initiatives vous permettent de proposer des idées originales et percutantes. Vous faites preuve d'un remarquable esprit d'équipe, contribuant ainsi à la réussite des projets collaboratifs.

OBJECTIF

- Pilotez des stratégies de communication innovante, de la conception à la diffusion, dans un environnement digitalisé.
- Créez des contenus percutants et accompagnez le développement de solutions média et digitales novatrices.
- Analysez et mobilisez les références culturelles pour concevoir des messages cohérents et impactants.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Assistant communication, Assistant chef de publicité, Community Manager, Conseiller Commercial, Assistant marketing...

POURSUITE D'ÉTUDES

Bachelor Marketing & Communication

PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX 400H

- Anglais
- Culture économique, juridique et managériales
- Culture de la communication

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS 700H

- Élaboration et pilotage de la stratégie de communication
- Conception et mise en oeuvre de solutions de communication
- Accompagnement du développement de solutions média et digitales d'innovations

ÉPREUVES

CULTURE DE LA COMMUNICATION _____ **4H**

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

EXPRESSION ET CULTURE EN LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRE A ____ **2H20**

Expression et culture en langues vivantes étrangères A - 2H

Coefficient : 1.5 - Forme : Écrit

Compréhension orale - 20 minutes

Coefficient : 1.5 - Forme : Oral

E3 CULTURE ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE _____ **4H**

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

ÉPREUVE FACULTATIVE _____ **35MIN**

Langue vivante étrangère B

Coefficient : 1 - Forme : Oral

ÉPREUVES PROFESSIONNELLES

1 - ÉLABORATION ET PILOTAGE DE LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION _____ **4H**

Coefficient : 5 - Forme : Écrit

2 - CONCEPTION ET MISE EN OEUVRE DE SOLUTIONS DE COMMUNICATION _____ **35 MIN**

Coefficient : 4 - Forme : Oral

3 - ACCOMPAGNEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE SOLUTIONS MÉDIA ET DIGITALES INNOVANTES _____ **3H**

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

FORMATION BTS

COMPTABILITÉ GESTION

- RNCP 39159 code diplôme 320 314 08 - Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Date d'enregistrement 1 septembre 2024 au 31 août 2029
- Admission : post-BAC - Validation académique : BTS (120 crédits ECTS) niveau BAC +2
- Modalités pédagogiques :
- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation....

ÉPREUVES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION _____ **3H**

Coefficient : 4 - Forme : Écrit

LV OBLIGATOIRE ANGLAIS _____ **20MIN**

Coefficient : 3 - Forme : Oral

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE _____ **4H**

Coefficient : 6 - Forme : Écrit

MATHÉMATIQUES APPLIQUÉES _____ **2H**

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

ÉTUDE DE CAS _____ **4h30**

Coefficient : 9 - Forme : Écrit

PRATIQUES COMPTABLES FISCALES ET SOCIALES _____ **30MIN**

Coefficient : 4 - Forme : Oral

SITUATIONS DE CONTRÔLE DE GESTION ET D'ANALYSE FINANCIÈRE _____ **30MIN**

Coefficient : 5 - Forme : Oral

PARCOURS DE PROFESSIONNALISATION _____ **30MIN**

Coefficient : 5 - Forme : Oral

V4 03-2026-ML

PROFIL

- Vous appréciez les chiffres, le calcul et la manipulation des données comptables.
- Vous avez acquis une expérience dans un environnement où les compétences en informatique et en digital sont indispensables.
- Vous êtes reconnu(e) pour votre sens de l'organisation et votre rigueur dans le travail.
- Vous appréciez le travail en équipe et contribuez activement à la collecte d'informations pour la gestion de l'entreprise.

OBJECTIFS

- Maîtrisez tous les aspects comptables, fiscaux et sociaux pour assurer une gestion financière efficace et conforme aux réglementations.
- Analysez les données financières, proposez des améliorations et communiquez efficacement avec les parties prenantes de l'entreprise.
- Développez une expertise en gestion d'entreprise pour prendre des décisions éclairées et contribuer à la réussite globale de l'organisation.

POURSUITE D'ÉTUDES

Bachelor RGRH, DCG, Finance...

PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX 400H

- Économie
- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériales
- Mathématiques appliquées
- Management des entreprises
- Droit

FORMATION BTS

GESTION DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

- RNCP 38363 code diplôme 320 314 09 - Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Date d'enregistrement au 1 janvier 2024 au 31 décembre 2027
- Admission : post-BAC - Validation académique : BTS (120 crédits ECTS) niveau BAC +2
- Modalités pédagogiques :
- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation....

PROFIL

Rigoureux(se), organisé(e) et polyvalent(e), vous assurez la gestion administrative, commerciale et comptable d'une PME. Doté(e) d'un bon sens relationnel et d'une excellente capacité d'adaptation, vous savez gérer les priorités, suivre les dossiers avec sérieux et répondre aux besoins des différents interlocuteurs. Autonome tout en appréciant le travail en équipe, vous contribuez activement au bon fonctionnement et au développement de l'entreprise.

OBJECTIF

- 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.
- Participer à la communication interne et/ou externe de la PME.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Assistant(e) de gestion, Assistant(e) de direction, Assistant(e) de communication, Assistant(e) comptable, Assistant(e) commercial...

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor RH
- Bachelor Développement Commercial
- Bachelor Marketing & Communication
- Bachelor Stratégie d'Entreprise

PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX 400H

- Anglais
- Culture économique, juridique et managériales
- Culture générale et expression écrite

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS 700H

- Gestion de la relation client et fournisseur
- Gestion des risques, gestion des ressources humaines
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

ÉPREUVES

CUTLURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION _____ 3H

Coefficient : 4 - Forme : Écrit

LV ÉTRANGÈRE OBLIGATOIRE _____ 2H20

Expression et culture en langues vivante étrangère A - 2H30

Coefficient : 1 - Forme : Écrit

Compréhension orale - 20min

Coefficient : 1 - Forme : Oral

Compréhension orale - 20min

Coefficient : 1 - Forme : CCF Oral

E3 CULTURE ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE _____ 4H

Coefficient : 6 - Forme : Écrit

ÉPREUVE FACULTATIVE _____ 35MIN

Langue vivante étrangère B

Coefficient : 1 - Forme : Oral

ÉPREUVES PROFESSIONNELLES

1 - GÉRER LA RELATION AVEC LES CLIENTS ET FOURNISSEURS DE LA PME _____ 1H30

Coefficient : 6 - Forme : Écrit

2 - PARTICIPATION À LA GESTION DES RISQUES DE LA PME, GÉRER LE PERSONNEL ET CONTRIBUER À LA GESTION RH DE LA PME _____ 1H30

Participer à la gestion de la PME - 30min

Coefficient : 4 - Forme : CCF Oral

Gérer le personnel et contribuer à la Gestion RH de la PME - 2H30

Coefficient : 4 - Forme : Écrit

3 - SOUTENIR LE FONCTIONNEMENT ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA PME _____ 1H30

Coefficient : 8 - Forme : Écrit

FORMATION BTS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

- RNCP 38362 code diplôme 320 312 13 - Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Date d'enregistrement 1 janvier 2024 au 31 décembre 2028
- Admission : post-BAC - Validation académique : BTS (120 crédits ECTS) niveau BAC +2
- Modalités pédagogiques :
- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation....

ÉPREUVES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION _____ 3H

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE - ANGLAIS _____ 2H

Coefficient : 3 (1,5 oral 1,5 écrit) - Forme : 2 Écrits 2h00 - Oral 20 minutes de préparation + 20 minutes de passage)

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE _____ 4H

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL _____ 30MIN

Coefficient : 3 - Forme : Oral

ANIMATION, DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE _____ 30 MIN

Coefficient : 3 - Forme : Oral

GESTION OPÉRATIONNELLE _____ 3H

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE _____ 2H30

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

PROFIL

Ce diplôme vous ouvrira de nombreuses perspectives d'évolution avec des compétences à revendre ! Vous avez le sens du travail en équipe. Vous êtes curieux(se) et stimulé(e) par les challenges.

OBJECTIFS

Le titulaire de ce BTS est formé pour prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante (boutique, supermarché, agence commerciale, site internet marchand...).

Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes :

- Management de l'équipe
- Gestion opérationnelle de l'unité commerciale
- Gestion de la relation client
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chef de rayon, Chargé de clientèle, Responsable de secteur, Chef des ventes, Manager d'une unité commerciales...

POURSUITE D'ÉTUDES

- Management des points de vente
- Distribution
- E-commerce
- Marketing
- Logistique

PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX 400H

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

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS 700H

- Anglais commercial
- Développement de la clientèle et conseil de vente
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle

FORMATION BTS

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

- RNCP 38368 code diplôme 320 312 12 - Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
- Date d'enregistrement 1 janvier 2024 au 31 décembre 2028
- Admission : post-BAC - Validation académique : BTS (120 crédits ECTS) niveau BAC +2
- Modalités pédagogiques :
- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation....

PROFIL

Doté(e) de solides compétences en communication et d'un fort sens du contact client. Vous êtes motivé(e) et orienté(e) vers la réussite dans le domaine de la vente et de la relation client. Proactif(ve) et capable de travailler en équipe, vous vous adaptez facilement aux évolutions du secteur et cherchez constamment à améliorer vos compétences.

OBJECTIFS

- Créer et développer une clientèle par la mise en oeuvre de plan de prospection.
- Former des professionnels capables de gérer la relation client dans sa globalité, en maîtrisant les techniques de vente et de négociation.
- Développer les compétences nécessaires pour comprendre, répondre aux besoins et fidéliser la clientèle.
- Intégrer les outils et les technologies numériques pour optimiser les processus de vente et de relation client.
- Former à l'organisation et au management de l'activité commerciale, vous devez être capable de suivre la relation et d'interagir via différents supports et/ou outils numériques.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chargé(e) de clientèle, Commercial(e) terrain, Assistant(e) commercial(e), Conseiller(ère) de vente, Chargé(e) de développement commercial, Chef(fe) de secteur.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Vente et Négociation Commerciale
- Bachelor Commerce
- Bachelor Communication, Marketing et Design Graphique
- Bachelor Commerce International

PROGRAMME

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX 400H

- Anglais
- Culture général et expression
- Culture économique, juridique et managériales

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS 700H

- Relation client et négociation - vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseau
- Atelier de professionnalisation

ÉPREUVES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION _____ 3H

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE _____ 1H

Coefficient : 3 - Forme : Oral (30 minutes de préparation et 30 minutes d'oral)

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE _____ 4H

Coefficient : 3 - Forme : Écrit

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION DE VENTE _____ 1H20

Coefficient : 5 - Forme : Oral CCF - 2 situations d'évaluation (40 minutes de préparation)

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION _____ 3H40

Coefficient : 4 - Forme : Épreuve ponctuelle écrite + Épreuve ponctuelle pratique

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAU _____ 30MIN

Coefficient : 3 - Forme : Oral CCF

FORMATION BACHELOR

CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Titre enregistré au RNCP 40172 - Certification professionnelle de « Chargé de développement commercial »
- Certification professionnelle accessible par la VAE
- Enregistré par CDE FEDE France au RNCP : date d'enregistrement au 31 janvier 2025 au 31 janvier 2028
- Admission : BAC +2 - Validation académique : Bachelor (180 crédits ECTS) sur 1 an (12 mois)
- Validation professionnelle : certification professionnelle reconnue par l'État de niveau 6
- Modalités pédagogiques :
- 560H de formation au centre
- Rythme : 1 jour par semaine + 1 semaine intensive par mois de cours au sein du centre de formation
- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation....



CONTEXTE

Le business developer est un pilier de la croissance d'une entreprise, chargé d'élaborer et de mettre en œuvre la stratégie commerciale en alignement avec ses objectifs globaux. Il pilote le plan d'action commercial, incluant prospection, vente, négociation, relation client et expérience client.

Son rôle évolue avec les transformations digitales, l'essor du e-commerce, les nouveaux modèles managériaux et les enjeux RSE. Doté d'une vision globale de l'entreprise, il collabore étroitement avec les direction marketing et générales pour mobiliser les équipes et garantir la performance.

V4 03-2026-ML

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce Bachelor permet d'acquérir les compétences nécessaires pour évoluer dans ce secteur.

Au cœur de la stratégie de croissance de l'entreprise, cette formation prépare les apprenants à identifier de nouvelles opportunités, développer le chiffre d'affaires et renforcer la relation client en maîtrisant la gestion d'équipe et d'intégration d'une démarche RSE.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Business Developer / Chargé(e) d'affaires
- Account manager / Chargé(e) de compte / Chargé(e) d'affaires
- Attaché(e) Commercial / Chargé(e) de Développement Commercial
- Chef de secteur / Chargé(e) du Développement des Ventes
- Responsable commercial

POURSUITE D'ÉTUDES

L'obtention de ce titre vous permet de poursuivre au d'une formation en Mastère professionnel ou en Mastère Européen selon les conditions d'accès en vigueur de l'établissement dans lequel vous candidatez.

MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

- Ateliers
- Travaux de groupe
- Oraux
- Jeux de rôle
- Pédagogie inversée
- Immersion des cours au coeur des entreprises
- Conférence
- Discussions
- Débats
- Études des cas
- Rencontres réseau

ÉVALUATIONS & EXAMENS

- Études de cas : écrit
- Mises en situation professionnelles
- Dossier professionnel

PROGRAMME

DÉVELOPPEMENT LA STRATÉGIE COMMERCIALE D'UNE ENTREPRISE

- Analyse des orientations stratégiques
- Audit externe & interne
- Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles

PILOTAGE DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

- Construction du plan commercial
- Formalisation des outils de suivi & mesure de la performance
- Amélioration continue du plan d'action commercial

GESTION DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE ET OPTIMISATION DE LA RELATION CLIENT

- Gestion des ressources humaines et les compétences
- Coordination de l'équipe commercial
- Optimisation de la relation client

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE DANS UNE DÉMARCHE RSE

- Contribution de la démarche RSE de l'entreprise
- Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration de la RSE
- Pilotage des actions de prospections et de négociation

ANGLAIS

PROJET EUROPÉEN : CULTURE ET DÉMOCRATIE POUR UNE CITOYENNETÉ EUROPÉENNE

LE MANAGEMENT INTERCULTUREL ET LES RESSOURCES HUMAINES EN EUROPE



FEDE : Cette formation délivre une double certification, associant une certification professionnelle RNCP40172 reconnu et une certification européenne de la FEDE (Fédération Européenne des Écoles) du Bachelor Européen Business Developer - diplôme privé de la FEDE. Renforçant ainsi la dimension internationale du parcours et l'employabilité des diplômés.

FORMATION BACHELOR

RESPONSABLE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Titre enregistré au RNCP 40863 - Certificateur : IPAC - Code diplôme : 26X31504
- date d'enregistrement au 25 juin 2025 au 25 juin 2028
- Admission : BAC +2 - Validation académique : Bachelor (180 crédits ECTS) niveau Bac +3
- Validation professionnelle : certification professionnelle reconnue par l'État de niveau 6
- Modalités pédagogiques :
- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation....



CONTEXTE

Cette spécialisation en 3ème année permet aux étudiants d'acquérir une vision globale et stratégique de la gestion des ressources humaines au sein des organisations.

Ce bachelor forme aux pratiques essentielles des ressources humaines : gestion administrative du personnel, recrutement et intégration, développement des compétences, gestion de la paie, droit du travail et pilotage des relations sociales. Au cœur de la stratégie de l'entreprise, il prépare les étudiants à contribuer activement à la gestion des talents et à l'amélioration du climat social, leur permettant d'être rapidement opérationnels.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce Bachelor permet d'acquérir les compétences nécessaires pour évoluer dans ce secteur.

- Forte capacité d'analyse pour interpréter les indicateurs RH et accompagner la prise de décision.
- Maîtrise des outils et logiciels RH (SIRH, gestion de la paie, suivi des temps et des absences).
- Solide connaissance du droit du travail et des obligations légales liées à la gestion du personnel.
- Compétences en communication, en gestion des relations sociales et en accompagnement des collaborateurs.
- Capacité à s'adapter aux évolutions réglementaires et aux enjeux stratégiques des ressources humaines.
- Maîtrise des outils bureautiques (Pack Office).

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Chargé(e) des ressources humaines
- Assistant(e) / Gestionnaire RH
- Responsable des ressources humaines
- Chargé(e) de recrutement
- Gestionnaire de paie
- Chargé(e) de formation
- Consultant(e) en ressources humaines

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master Gestion des Ressources Humaines
- Master Management des RH
- Master Droit social
- Master Management et Administration des Entreprises (MAE)

MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

- Cours théorique
- Études de cas
- Méthodes participatives
- Simulation / jeux de rôle
- Project-based learning

ÉVALUATIONS & EXAMENS

- Évaluation en contrôle continu
- Évaluation par mise en situation RH (oral et étude de cas)
- Évaluation par des compétences développées en entreprise (rapport et soutenance / stage)

PROGRAMME

ACTIVITÉ GESTION ADMINISTRATIVE DU PERSONNEL ET INSTANCES SOCIALES

- Veille juridique et réglementaire en droit social
- Droit du travail
- Gestion de la paie
- Droit du travail approfondi
- Négociation sociale
- Études de cas UE1
- Mise en situation professionnelle orale UE1

ACTIVITÉ RECRUTEMENT ET INTÉGRATION

- Gestion des recrutements
- Communication et relations professionnelles
- Intégration et accompagnement du salarié
- Études de cas UE2
- Mise en situation professionnelle orale UE2
- Dossier intégration d'un nouvel arrivant UE2

ACTIVITÉ DÉVELOPPEMENT DE COMPÉTENCES

- Plan de développement des compétences
- Pilotage des RH
- Études de cas UE3

ACTIVITÉ STRATÉGIES RH

- Fonction RH et organisation
- Gestion des emplois et parcours professionnels
- Gestion de projet
- Pilotage de la masse salariale
- Communication interne
- Étude de cas UE4
- Mise en situation professionnelle orale UE4

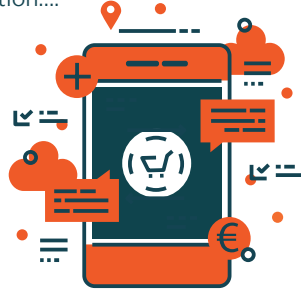
ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

- Outils informatiques du manager
- Anglais
- Management des hommes et des organisations
- Cadre juridique de l'entreprise
- Contrôle budgétaire
- Pratique professionnelle de l'entreprise
- Dossier professionnel

FORMATION BACHELOR

RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION

- Titre enregistré au RNCP 38131 - Certificateur : IPAC - Code diplôme : 26X31258
- date d'enregistrement au 18 octobre 2023 au 18 octobre 2026
- Admission : BAC +2 - Validation académique : Bachelor (180 crédits ECTS) niveau Bac +3
- Validation professionnelle : certification professionnelle reconnue par l'État de niveau 6
- Modalités pédagogiques :
- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation....



CONTEXTE

Cette spécialisation en 3ème année propose aux étudiants d'aborder toutes les stratégies et techniques du marketing et de la communication omnicanale.

Ce bachelor forme aux pratiques du marketing et de la communication digitale, au centre de la stratégie de développement des entreprises : analyse du marché, déploiement de la stratégie de communication et de marketing digital, optimisation de l'expérience client, conception et production des contenus... Autant de nouvelles compétences permettant d'être directement opérationnel.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce Bachelor permet d'acquérir les compétences nécessaires pour évoluer dans ce secteur.

- Forte capacité d'analyse des données pour comprendre les tendances et les comportements des consommateurs en ligne.
- Maîtrise des outils et des plateformes numériques pour créer et gérer les campagnes publicitaires efficaces.
- Solide compréhension des principes du marketing traditionnel combinée à une expertise dans le référencement (SEO).
- Compétences en communication, en créativité et en résolution de problèmes.
- S'adapter rapidement à l'évolution constante de ce domaine en pleine expansion.
- Certification Voltaire, Google Ads et Google Analytics.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Chargé(e) de marketing et de communication
- Responsable marketing
- Responsable marketing et communication
- Chargé(e) de communication
- Chargé(e) de communication digitale
- Conseiller(ère) en communication

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master en marketing digital
- Master en management
- Master en communication
- Master en data analytics ou data science

MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

- Cours théorique
- Études de cas
- Travaux pratiques
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels

ÉVALUATIONS & EXAMENS

- Évaluation en contrôle continu
- Évaluation par mise en situation Communication (oral et étude de cas)
- Évaluation par des compétences développées en entreprise (rapport et soutenance / stage)

PROGRAMME

ACTIVITÉ : CONTRIBUTION À L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE MARKETING & COMMUNICATION

- Veille stratégique
- Marketing études
- Stratégie marketing et communication
- Gestion budgétaire du projet
- Études de cas

ACTIVITÉ MISE EN OEUVRE ET DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE MARKETING & COMMUNICATION

- Plan marketing et communication
- Actions marketing et communication
- Outils et techniques de vente
- Canaux de communication et relation client
- Projet événementiel
- Relations presse et relations publiques
- Études de cas
- Dossier professionnel

ACTIVITÉ : CONTRÔLE ET REPORTING DU PLAN MARKETING COMMUNICATION

- Gestion de projet
- Expérience client
- Consumer experience et user experience
- Rentabilité du projet
- Études de cas

ACTIVITÉS : COMPLÉMENTAIRES

- Marketing digital
- Inbound marketing
- Anglais
- Édition et production web
- PAO
- Éditions et production vidéo
- Acquisition naturelle
- Droit de la communication et du webmarketing
- Pratique professionnelle

FONCTIONNEMENT

D'UN CONTRAT EN ALTERNANCE, EMPLOYEUR ET APPRENTI

GRILLE DE RÉMUNÉRATION (hors convention collective, accord de rémunération)
DES APPRENTIS

ANNÉE	< 18 ANS	ENTRE 18 ET 20 ANS	ENTRE 21 ET 25 ANS	> 26 ANS
1ÈRE	27% du SMIC	43% du SMIC	55% du SMIC	100% du SMIC
2ÈME	39% du SMIC	51% du SMIC	67% du SMIC	100% du SMIC
3ÈME	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

LES +

DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE POUR LES ENTREPRISES



EXONÉRATION TOTALE DE
CHARGES PATRONALES
(JUSQU'À 50% DU SMIC)



L'EMPLOYEUR NE PAIE
PAS LA FORMATION
(PRISE EN CHARGE OPCO)



L'EMPLOYEUR NE VERSE
PAS LES 10% D'INDÉMNITÉ
DE FIN DE CONTRAT



50% DU TEMPS EN
ENTREPRISE
+ FORMATION EN SITUATION
DE TRAVAIL (FEST)



DES AIDES EN + POUR LES
PERSONNES EN SITUATION
DE HANDICAP

QUELLES SONT LES CONDITIONS ?

LES ENTREPRISES DE PLUS / MOINS 250
SALARIÉS SONT ÉLIGIBLES AUX AIDES EN
FONCTION DU DIPLÔME

MOINS DE 250 SALARIÉS :
BAC +2 : 4 500 euros, BAC +3 : 2 000 euros

PLUS DE 250 SALARIÉS :
BAC +2 : 2 000 euros, BAC +3 : 750 euros

POUR LES PERSONNES EN SITUATION
DE HANDICAP : 6 000 euros*

*Selon conditions

TÉMOIGNAGES

CHEZ EUNOIA SUP & HILOZA

“



J'enseigne depuis le début de la création de cet établissement, je note l'investissement des équipes éducatives et le soutien auprès des entreprises comme des élèves pour que la formation soit une réussite pour tous.

CATHERINE, Formatrice
EUNOIA SUP

”

“



Un centre de formation dans lequel les formateurs vous pousse à réussir , un vrai suivi est proposé ainsi qu'un accompagnement vers la réussite .

Je recommande !

BRYAN, Ancien élève
HILOZA

”

“



En deux semaines j'ai eu une entreprise avec Eunoia Sup, après avoir attendu 8 mois qu'une autre école m'aide...

LÉNA, Ancienne étudiante en BTS Communication
EUNOIA SUP

”

“



De l'organisation interne aux choix des formateurs à la direction c'est un sans-faute. Vos efforts sont vus et appréciés.

JOSÉANNA, Ancienne étudiante en BTS
Comptabilité et Gestion
EUNOIA SUP

”

“



Un centre de formation avec des formateurs dévoués et à l'écoute, dans des locaux spacieux !

THOMAS, Ancien étudiant
HILOZA

”

“



Je suis passé chez eux en stage découverte du métier de formateur !! J'ai eu des gens formidables, des gens avec l'envie de transmettre , de vrais passionnés Merci aux patrons Mr Escoriza et Md Lopez ET BIEN SUR A TOUTES LEURS EQUIPES

FABIO, Ancien stagiaire
HILOZA

”

VOTRE VIE ÉTUDIANTE

CHEZ EUNOIA SUP & HILOZA

VIE AU SEIN

DE NOS CENTRES

Pleins d'activités au sein des centres toute l'année :

CAMPAGNE DE SENSIBILISATION OCTOBRE ROSE



VA 03-2025-ML

ANIMATION HALLOWEEN



PULL MOCHE DE NOËL & LES PETITS DÉJEUNER DE NOËL



DÉCEMBRE 2025

V4 03-2026-ML

JOURNÉES D'INTÉGRATION



OCTOBRE 2025

JOURNÉE DE LA GALETTE



ÉVÉNEMENT DE LA SAINT-VALENTIN

V4-03-2026-MIL



SORTIES PÉDAGOGIQUES

PROJET CITOYEN

À la résidence les Camélias à Saint-Étienne BTS Communication & Comptabilité Gestion promo 2025-2027



V4 03-2026-ML

SALON C!PRINT

À Lyon pour les BTS Communication promo 2024-2026 & 2025-2027



MOBILITÉ INTERNATIONALE

Voyage de nos étudiants en BTS deuxième année, promo 2024-2025 chez Eunoia Sup à YSTAD
Voyage de nos étudiants en BTS deuxième année, promo 2025-2026 chez Eunoia Sup & Hiloza à YSTAD



Voyage de nos étudiants en Bachelor, promo 2024-2025 & promo 2025-2026 chez Eunoia sup & Hiloza à AMSTERDAM





CONTACTEZ-NOUS

INSCRIPTION ET SUIVI : 04 77 35 43 35
STANDARD : 04 77 35 43 35
ADMINISTRATION, GESTION DES CONTRATS : 04 77 35 43 35
CONTACT@EUNOIASUP.COM



Eunoia Sup Hiloza
Inscrivez-vous



EN SAVOIR PLUS

WWW.EUNOIASUP.COM
WWW.HILOZA.FR



RENCONTREZ-NOUS

84 RUE DES ACIÉRIES
42100 SAINT-ÉTIENNE

15 BIS AV. DE SAINT-ÉTIENNE
42160 ANDRÉZIEUX-BOUTHÉON

ZAC LES MOLETONS - LA TOUR ÉTOILE
43120 MONISTROL-SUR-LOIRE



*Remise des diplômes oct.2025



Hiloza



EunoiaSup



@eunoiasup

@hiloza