



## CONTACTS



formation@groupe1904.com



06 88 31 10 85



13, rue Victor Hugo  
25000 BESANCON



groupe1904.com/formation

## CHIFFRES CLÉS\*

TAUX DE RÉUSSITE

TAUX DE SATISFACTION

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDE

TAUX DE RUPTURE

\*première session à la rentrée prochaine, aucun chiffre disponible à ce jour.

## INFORMATIONS



Sans condition de niveau



De 16 ans mini. à 29 ans \*



Prêt d'ordinateur possible



Mixte



En alternance



Accessibilité

### Dates

Du 01/07/2026 au 30/06/2027

### Durée

10 mois, en alternance sous contrat d'apprentissage.

### Financement

**Contrat d'apprentissage :** Vos frais de formation sont financés à 100% par l'OPCO de votre employeur.

**Hors apprentissage :** 8500€ (financement possible, veuillez nous contacter)

## ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

# TP AGENT DE MÉDIATION, INFORMATION, SERVICES

CAP (Niveau 3) RNCP37722 - enregistré le 02/07/2023 - certifié par le Ministère du Travail

**DEVENEZ AGENT DE MÉDIATION, INFORMATION, SERVICES :  
ACCUEILLEZ, INFORMEZ ET ACCOMPAGNEZ LES PUBLICS POUR  
PRÉVENIR LES CONFLITS ET RENFORCER LA COHÉSION SOCIALE.**

## LE MÉTIER

L'agent de Médiation, Information, Services (AMIS) participe à la prévention des incivilités et des conflits sur un territoire. Il fait partie d'une équipe qui **assure une présence active de proximité dans les rues et dans les espaces ouverts au public**. Il va à la rencontre des publics, facilite le dialogue entre eux et contribue à **établir et à maintenir du lien social** entre les habitants du territoire.

### Débouchés

Cette formation ouvre l'accès à **une diversité de débouchés**, allant des métiers de la médiation sociale à ceux de l'accompagnement des publics, **dans des structures publiques, associatives ou privées**.

### Secteur d'activité

L'AMIS exerce dans **des environnements variés**, allant de **l'intervention sociale** au logement et à l'habitat, en passant par **les structures de santé**, où il contribue à l'accompagnement des publics, à la prévention des tensions et à la qualité du service rendu.

## MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

### Employeur

Disposer d'un employeur est nécessaire pour postuler à la formation.

### Calendrier de recrutement

**Délais d'accès :** 4 semaines.

**Dépôt du dossier :** Soumettre un dossier d'inscription auprès de notre structure.

**Période :** De mars jusqu'à un mois avant la date d'entrée en formation.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le parcours de formation diplômant se déroule en distanciel et au sein de structures employeurs (clubs, associations, collectivités, entreprises...) avec **un principe d'alternance entre théorie et pratique**.

- Apports théoriques & pratiques
- Mise en pratique de projets
- Travaux individuels et collectifs

## PASSERELLE ET POURSUITE D'ÉTUDE

Cette formation est accessible à **tous les candidats**. Une poursuite d'études vers un diplôme de niveau 5 dans le management ou le commerce est possible.

## LE PROGRAMME

**BC1 : Participer au maintien du lien social et prévenir les situations de conflit ou de dysfonctionnement par une présence active**

- Détecter les signes révélateurs de dysfonctionnements
- Discerner les signes révélateurs de besoins, d'attentes, de détresse, ou **les comportements pouvant générer des situations problématiques**
- **Aller à la rencontre des personnes** et des acteurs locaux, et **instaurer un dialogue** au quotidien
- Informer, orienter les personnes et leur apporter une aide ponctuelle
- **Transmettre les observations et informations recueillies** dans le cadre de **la veille sociale et technique**

**BC2 : Réguler par la médiation des situations de tension et de conflit**

- Sensibiliser au **respect des règles**
- Apaiser **les situations de conflit** en temps réel
- Veiller à **la sécurité des personnes** et effectuer **les premiers gestes d'urgence** en attendant l'intervention du service compétent
- Analyser des situations vécues et **rendre compte de son activité**

**BC3 : Participer à des actions d'animation ponctuelles ou à des projets partenariaux**

- S'intégrer dans **un projet de la structure** ou dans un partenariat
- Préparer **la diffusion d'une information** dans le cadre d'un projet
- Faciliter **la participation du public** aux projets et diffuser une information

## CONDITIONS D'ACCÈS

Être âgé de **16 ans minimum** et de **29 ans révolus\*** à la signature du contrat d'apprentissage.

\* Accessible sans conditions de niveau. Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Une **mise en situation professionnelle** comportant deux parties.
- Les résultats des **évaluations en cours de formation**, réservés aux candidats issus d'un parcours de formation.
- Un **dossier professionnel** consignant les preuves de la pratique du candidat, avec des annexes si prévues au référentiel.
- Un **entretien technique** et un **entretien final** avec le jury.

## CONDITIONS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

- Avoir **validé tous les blocs de compétences**





## CONTACTS



formation@groupe1904.com



06 88 31 10 85



13, rue Victor Hugo  
25000 BESANCON



groupe1904.com/formation

## CHIFFRES CLÉS\*

TAUX DE RÉUSSITE

TAUX DE SATISFACTION

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDE

TAUX DE RUPTURE

\*première session à la rentrée prochaine, aucun chiffre disponible à ce jour.

## INFORMATIONS



Sans condition de niveau



De 16 ans mini. à 29 ans \*



Prêt d'ordinateur possible



Mixte



En alternance



Accessibilité

### Dates

Du 01/07/2026 au 30/06/2027

### Durée

10 mois, en alternance sous contrat d'apprentissage.

### Financement

**Contrat d'apprentissage :** Vos frais de formation sont financés à 100% par l'OPCO de votre employeur.

**Hors apprentissage :** 5500€ (financement possible, veuillez nous contacter)

## ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

# TP CHARGÉ D'ACCUEIL ET DE GESTION ADMINISTRATIVE

Bac (Niveau 4) RNCP 41239 – enregistré le 01/10/2025 – certifié par le Ministère du Travail

**DEVENEZ SECRÉTAIRE ASSISTANT : PARTICIPEZ À L'ORGANISATION DE LA STRUCTURE EN ASSURANT L'ACCUEIL, LA GESTION ADMINISTRATIVE ET LA COORDINATION DES INFORMATIONS.**

## LE MÉTIER

Le **chargé d'accueil et administratif** joue un rôle essentiel dans les activités d'accueil et administratives d'une structure. En tant que **point de contact privilégié**, il contribue à **créer une première impression positive** et à faciliter les échanges au sein de l'entreprise. Il est un **interlocuteur important** tant pour les collaborateurs que pour les partenaires externes. De plus, il **participe activement** à la qualité de la communication de la structure, **valorise son image** et assure le relais de l'information. La **dimension relationnelle** de cette fonction est primordiale.

### Débouchés

Cette formation ouvre **des débouchés variés** tels que chargé d'accueil, agent d'accueil, employé administratif, assistant administratif ou secrétaire polyvalent.

### Secteur d'activité

L'emploi s'exerce dans **tous types de structures privées**, publiques, associatives, commerciales ou non, **quel que soit le secteur d'activité**.

## PASSERELLE ET POURSUITE D'ÉTUDE

Cette formation est accessible à tous les candidats. Une poursuite d'études vers un diplôme de niveau 5 dans le management ou le commerce est possible.

## LE PROGRAMME

### BC1 : Assurer les activités d'accueil d'une structure

- Assurer l'accueil physique et téléphonique.
- Gérer des situations complexes à l'accueil.
- Traiter les flux d'information internes et externes.

### BC2 : Gérer les activités administratives d'une structure

- Prendre en charge les **activités administratives courantes**
- Assurer le **traitement administratif** des dossiers
- Traiter les **réclamations courantes**

Possible validation partielle par bloc de compétences.

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de **16 ans minimum et de 29 ans révolus\*** à la signature du contrat d'apprentissage.
- **Accessible sans conditions de niveau.**

\* Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury sur la base de :

- Une **mise en situation professionnelle** (2h25) constituée de **deux parties** (orale et écrite) se déroulant dans le contexte d'une même entreprise fictive, complétée par un **entretien technique** (10min)
- Un **questionnement à partir de production(s)** (10min) sur une production réalisée **en amont de la session** en lien avec la compétence « assurer le traitement administratif des dossiers ».
- Un **entretien final** (15min) qui comprend un temps d'échange sur le dossier professionnel.
- Les résultats des **évaluations en cours de formation** pour les candidats issus d'un parcours de formation.

**Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 03h00**

## MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

### Employeur

Disposer d'un employeur est nécessaire pour postuler à la formation.

### Calendrier de recrutement

**Délais d'accès :** 4 semaines.

**Dépôt du dossier :** Soumettre un dossier d'inscription auprès de notre structure.

**Période :** De mars jusqu'à un mois avant la date d'entrée en formation.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le parcours de formation diplômant se déroule **en distanciel et au sein de structures employeurs** (clubs, associations, collectivités, entreprises ...) avec un principe **d'alternance entre théorie et pratique**.

- **Apports théoriques & pratiques**
- **Mise en pratique de projets**
- **Travaux individuels et collectifs**

## CONDITIONS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

- Avoir **validé tous les blocs de compétences**





## CONTACTS

 formation@groupe1904.com

 06 88 31 10 85

 13, rue Victor Hugo  
25000 BESANCON

 groupe1904.com/formation

## CHIFFRES CLÉS

TAUX DE RÉUSSITE

TAUX DE SATISFACTION

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDE

TAUX DE RUPTURE

\*première session à la rentrée prochaine, aucun chiffre disponible à ce jour.

## INFORMATIONS



Sans condition de niveau



De 16 ans mini. à 29 ans \*



Prêt d'ordinateur possible



Mixte



En alternance



Accessibilité

### Dates

Du 01/07/2026 au 30/06/2027

### Durée

10 mois, en alternance sous contrat d'apprentissage.

### Financement

**Contrat d'apprentissage :** Vos frais de formation sont financés à 100% par l'OPCO de votre employeur.

**Hors apprentissage :** 5500€

## ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

# TP CONSEILLER COMMERCIAL

Bac (Niveau 4) RNCP37717 - enregistré le 31/07/2023 - certifié par le Ministère du Travail

## DEVENEZ CONSEILLER COMMERCIAL : DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN VENTE ET FIDÉLISEZ VOS CLIENTS AVEC SUCCÈS !

### LE MÉTIER

Le **conseiller commercial** joue un rôle essentiel dans le **développement des ventes** et la **fidélisation des clients** pour les entreprises. Il identifie les besoins des clients, **propose des offres adaptées**, et les conclut avec des ventes pour atteindre les objectifs commerciaux. Il **maîtrise les techniques de prospection et de développement de portefeuille client**. Il utilise des stratégies de développement de base de clientèle et attire de nouveaux clients pour faire croître la base de clientèle existante. Il **possède des compétences en négociation et en gestion des relations clients**, lui permettant de gérer des comptes de manière conciliante, avec des conditions avantageuses pour des transactions fructueuses.

#### Débouchés

Ses **compétences en vente, en négociation et en gestion de la relation client** lui permettent de développer des profils dans les métiers suivants, incluant des postes comme Conseiller Commercial, Directeur des Ventes, Commercial, Prospecteur commercial etc...

#### Secteur d'activité

Tout secteur ayant besoin de développer une clientèle solide offre des opportunités pour un Conseiller Commercial. La grande distribution, l'industrie, les services financiers, l'immobilier, font partie de ces secteurs.

### MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

#### Employeur

Disposer d'un employeur est nécessaire pour postuler à la formation.

#### Calendrier de recrutement

**Délais d'accès :** 4 semaines.

**Dépôt du dossier :** Soumettre un dossier d'inscription auprès de notre structure.

**Période :** De mars jusqu'à un mois avant la date d'entrée en formation.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le parcours de formation diplômant se déroule **en distanciel et au sein de structures employeurs** (clubs, associations, collectivités, entreprises...) avec un principe d'alternance entre théorie et pratique.

- Apports théoriques & pratiques
- Mise en pratique de projets
- Travaux individuels et collectifs

### PASSERELLE ET POURSUITE D'ÉTUDE

Ce diplôme est accessible à tous les candidats. Une poursuite d'études vers un diplôme de niveau 5 d domaine du commerce est possible.

### LE PROGRAMME

#### BC1 : prospecter un secteur de vente

- Assurer une **veille professionnelle et commerciale**.
- Mettre en œuvre un **plan d'actions commerciales**
- **Organiser son activité**.
- Mettre en œuvre la démarche de **prospection**.
- Analyser ses **performances commerciales**.
- Établir l'**architecture des interactions**.

#### BC2 : accompagner le client et lui proposer des produits et des services

- **Représenter l'entreprise**.
- Contribuer à la **valorisation de son image**.
- **Conseiller le client** en conduisant l'entretien de vente.
- Assurer le **suivi** de ses ventes.
- **Fidéliser** en consolidant l'**expérience client**.

#### BC3 : Créer et configurer les outils de communication web

- Assurer la fonctionnalité **des comptes sur les réseaux sociaux**.
- Créer un **blog**.

Possible validation partielle par bloc de compétences.

### CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de **16 ans minimum et de 29 ans révolus** à la signature du contrat d'apprentissage.
- Accessible sans condition de niveau.

\* Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury sur la base de :

- Une **mise en situation professionnelle ou la présentation d'un projet réalisé** en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation telles qu'un entretien technique, un questionnaire professionnel, ou un questionnement à partir de productions.
- Un **dossier** documentant les pratiques professionnelles du candidat.
- Les résultats des **évaluations en cours de formation** pour les candidats issus d'un parcours de formation.

### CONDITIONS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

- Avoir **validé tous les blocs de compétences**





## CONTACTS



formation@groupe1904.com



06 88 31 10 85



13, rue Victor Hugo  
25000 BESANCON



groupe1904.com/formation

## CHIFFRES CLÉS\*

TAUX DE RÉUSSITE

TAUX DE SATISFACTION

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDE

TAUX DE RUPTURE

\*première session à la rentrée prochaine, aucun chiffre disponible à ce jour.

## INFORMATIONS



À partir du  
BAC



De 16 ans mini.  
à 29 ans \*



Prêt d'ordinateur  
possible



Mixte



En alternance



Accessibilité

### Dates

Du 01/07/2026 au 30/06/2027

### Durée

10 mois, en alternance sous contrat d'apprentissage.

### Financement

**Contrat d'apprentissage :** Vos frais de formation sont financés à 100% par l'OPCO de votre employeur.

**Hors apprentissage :** 6000€ (financement possible, veuillez nous contacter)

## ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

# TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Bac+2 (Niveau 5) RNCP 39063 – enregistré le 10/06/2024 – certifié par le Ministère du Travail

**DEVENEZ TECHNICO-COMMERCIAL : MAÎTRISEZ LA VENTE,  
CONSEILLEZ ET DÉVELOPPEZ VOTRE PORTEFEUILLE CLIENT.**

## LE MÉTIER

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le **négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection**. Il organise et met en œuvre un **plan d'actions commerciales** et en évalue les résultats. Il **conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées** et les **négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente**. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

### Débouchés

Un Négociateur Technico-Commercial peut travailler dans divers secteurs tels que **l'industrie, les services, ou la distribution, pour des entreprises ou des fournisseurs**. Il peut gérer les relations commerciales, négocier des contrats, et assurer le suivi des ventes. Il peut également occuper **des postes de responsable commercial, d'ingénieur d'affaires, ou de chargé de clientèle**, en développant et en fidélisant une clientèle professionnelle.

### Secteur d'activité

Tous les secteurs d'activité **qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement** peuvent offrir des opportunités pour un Négociateur Technico-Commercial.

## MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

### Employeur

Disposer d'un employeur est nécessaire pour postuler à la formation.

### Calendrier de recrutement

**Délais d'accès :** 4 semaines.

**Dépôt du dossier :** Soumettre un dossier d'inscription auprès de l'une de nos structures de formation partenaires.

**Période :** De mars jusqu'à un mois avant la date d'entrée en formation.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le parcours de formation diplômant se déroule en distanciel et au sein de structure employeurs (Clubs, associations, collectivités, entreprises) avec **un principe d'alternance entre théorie et pratique**

- Apports théoriques & pratiques
- Mise en pratique de projets
- Travaux individuels et collectifs

## PASSERELLE ET POURSUITE D'ÉTUDE

Cette formation est accessible aux titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4. **Elle octroie un niveau 5 et permet donc d'accéder à toute formation de niveau 6** dans le domaine du commerce.

## LE PROGRAMME

**BC1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre**

- Assurer **une veille commerciale**.
- Concevoir et organiser **un plan d'actions commerciales**.
- Prospecter **un secteur défini**.
- Analyser ses performances, élaborer et **mettre en œuvre des actions correctives**.

**BC2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client**

- Représenter l'entreprise et **valoriser son image**.
- Concevoir **une proposition technique et commerciale**.
- Négocier **une solution technique et commerciale**.
- Réaliser le bilan, **ajuster son activité commerciale et rendre compte**.
- Optimiser la gestion de **la relation client**

Possible validation partielle par bloc de compétences.

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de **16 ans minimum et de 29 ans révolus\*** à la signature du contrat d'apprentissage.
- **Accessible sans conditions de niveau**.

\* Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats sont évaluées sur la base des éléments suivants :

- **Une mise en situation professionnelle**, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, et un questionnement sur les productions.
- Le dossier professionnel et ses annexes.
- **Les résultats des évaluations** en cours de formation pour les candidats en formation.
- **Un entretien avec le jury** pour vérifier la maîtrise des compétences nécessaires au titre visé.

### CONDITIONS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

- Avoir **validé** tous les blocs de compétences







## CONTACTS

 formation@groupe1904.com

 06 88 31 10 85

 13, rue Victor Hugo  
25000 BESANCON

 groupe1904.com/formation

## CHIFFRES CLÉS

TAUX DE RÉUSSITE 64%

TAUX DE SATISFACTION 7,9/10

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE 67%

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDE 15%

TAUX DE RUPTURE 5%

## INFORMATIONS



À partir  
du Bac



De 16 ans mini.  
à 29 ans \*



Prêt d'ordinateur  
possible



Mixte



En alternance



Accessibilité

### Dates

Du 01/07/2026 au 30/06/2027

### Durée

10 mois, en alternance sous contrat  
d'apprentissage.

### Financement

**Contrat d'apprentissage :** Vos frais de  
formation sont financés à 100% par  
l'OPCO de votre employeur.

**Hors apprentissage :** 6000€

## ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux  
personnes en situation de handicap  
et/ou titulaire d'une Reconnaissance  
de la Qualité de Travailleur Handicapé  
(RQTH).

# TP RESPONSABLE DE PETITE ET MOYENNE STRUCTURE

Bac +2 (Niveau 5) RNCP38575 enregistré le 08/02/2024 – certifié par le Ministère du Travail

## DEVENEZ RESPONSABLE DE PETITE ET MOYENNE STRUCTURE : ANIMEZ LA STRUCTURE ECONOMIQUE.

### LE MÉTIER

Le responsable de petite et moyenne structure anime une structure économique dans ses dimensions humaines, commerciales, productives et financières. Il organise le fonctionnement de la structure en conformité avec les objectifs qui lui sont donnés et traduit les orientations stratégiques en objectifs opérationnels. Il anime au quotidien une petite équipe, prend en compte les événements, hiérarchise les priorités, gère les aléas et peut réaliser des activités opérationnelles au sein de son unité. Le TP Responsable des Petites et Moyennes Structures permet d'acquérir un diplôme de niveau 5 (niveau bac +2).

#### Débouchés

Le titulaire du Titre Professionnel « Responsable de Petite et Moyenne Structure » peut travailler en tant que : Responsable ou Directeur, Chef d'agence ou de site, Directeur adjoint de PME / PMI, Manager de proximité, Directeur d'association, etc...

#### Secteur d'activité

Le titulaire de ce diplôme peut travailler dans une structure publique ou privée comme les associations, les collectivités locales, les entreprises notamment les PME/PMI.

## MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

### Employeur

Disposer d'un employeur est nécessaire  
pour postuler à la formation.

### Calendrier de recrutement

**Délais d'accès :** 4 semaines.

**Dépôt du dossier :** Soumettre un dossier d'inscription  
auprès de notre structure.

**Période :** De mars jusqu'à un mois avant la date d'entrée  
en formation.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Le parcours de formation se déroule en présentiel au  
sein de notre structure ou en distanciel avec un principe  
d'alternance entre théorie et pratique

- Apports théoriques & pratiques
- Mise en pratique de projets
- Travaux individuels et collectifs

## PASSERELLE ET POURSUITE D'ÉTUDE

Formation accessible aux titulaires d'un titre ou diplôme  
de niveau 4 (niveau BAC). Elle octroie un niveau 5 (BAC+2)  
et permet donc d'accéder à toute formation de niveau 6  
dans le domaine de la gestion et du commerce.

### LE PROGRAMME

#### BC1 : Diriger une structure avec une équipe

- Développer une vision systématique de la structure dans son environnement.
- Inscrire la structure dans son territoire.
- Manager et animer une équipe.

#### BC2 : Mettre en œuvre l'objet social de la structure

- Adapter l'offre de la structure à la demande.
- Organiser et développer la diffusion de l'offre.
- Organiser la production.

#### BC3 : établir et présenter un rapport d'activité de la structure

- Analyser le bilan de la structure.
- Analyser le compte de résultat de la structure.
- Rédiger le rapport d'activité de la structure.

Possible validation partielle par bloc de compétences

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Être âgé de 16 ans minimum et de 29 ans révolus\* à la signature du contrat d'apprentissage.
- Être titulaire d'un niveau BAC ou diplôme/titre équivalent.

\* Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats sont évaluées  
par un jury :

- Aux vues de la présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique.
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation pour les seuls candidats issue d'un parcours de formation.
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes si prévues au RE.
- Un entretien final avec le jury.

## CONDITIONS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

- Avoir validé tous les blocs de compétences

