

GROUPE **IFTE**

BTS - BACHELOR - MASTERE

OSEZ L'ALTERNANCE



À PROPOS DU GROUPE IFTE

Le groupe IFTE est un centre de formation d'apprentis (CFA) qui, depuis 30 ans, accompagne avec dévouement celles et ceux qui aspirent à évoluer et réussir leur intégration dans le monde de l'entreprise. notre offre de formation inclut des diplômes reconnus (diplômes d'état et titres rncp), assurant ainsi une solide reconnaissance professionnelle. nos formations en alternance sont entièrement prises en charge, garantissant ainsi à nos apprenants l'absence totale de frais de scolarité, d'inscription et de frais pédagogiques.

“ LES MOTS DE LA DIRECTION



Sandra CHEVALIER
Directrice
IFTE Aix

“ En tant que responsable de centre à l'IFTE Aix-en-Provence, je suis témoin chaque jour de l'impact positif de nos formations sur les parcours professionnels de nos apprentis. Depuis 30 ans, nous nous engageons à offrir un accompagnement de qualité, alliant théorie et pratique, pour permettre à chacun de développer ses compétences et réussir son intégration dans le monde de l'entreprise. Nos formations, reconnues par des diplômes d'État et des titres RNCP, ouvrent de nombreuses portes et facilitent l'accès à des carrières enrichissantes. L'engagement et la passion de notre équipe pédagogique font la différence et c'est une grande fierté de voir nos étudiants évoluer et s'épanouir professionnellement



William GOUTARD
Directeur
IFTE Marseille

“ Depuis la fondation de l'IFTE Marseille en 2020, nous avons mis un point d'honneur à proposer des formations qui répondent aux exigences du marché du travail et aux aspirations de nos apprentis. En tant que directeur, je suis fier de notre capacité à former des professionnels compétents et prêts à s'intégrer efficacement dans le monde de l'entreprise. Notre approche pédagogique, centrée sur l'alternance, permet à nos étudiants de bénéficier d'une expérience pratique inestimable, tout en obtenant des diplômes reconnus par l'État et des titres RNCP. Nous avons déjà constaté des résultats très positifs, et je suis convaincu que notre engagement envers la qualité de l'enseignement et le soutien personnalisé à chaque apprenti continuera de porter ses fruits pour de nombreuses années à venir



LES CHIFFRES CLÉS DU GROUPE IFTE

+ de **500**
entreprises partenaires

3 centres de
formation en
France

30 ans
d'expérience

12 diplômes
reconnus par l'État



80% de taux de réussite | **90%** de taux de satisfaction

IFTE MARSEILLE



processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée par AFNOR Certification
au titre de la catégorie d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

IFTE AIX EN PROVENCE



processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

BAC +2

GPME
MCO
NDRC
IMMOBILIER
ASSURANCE

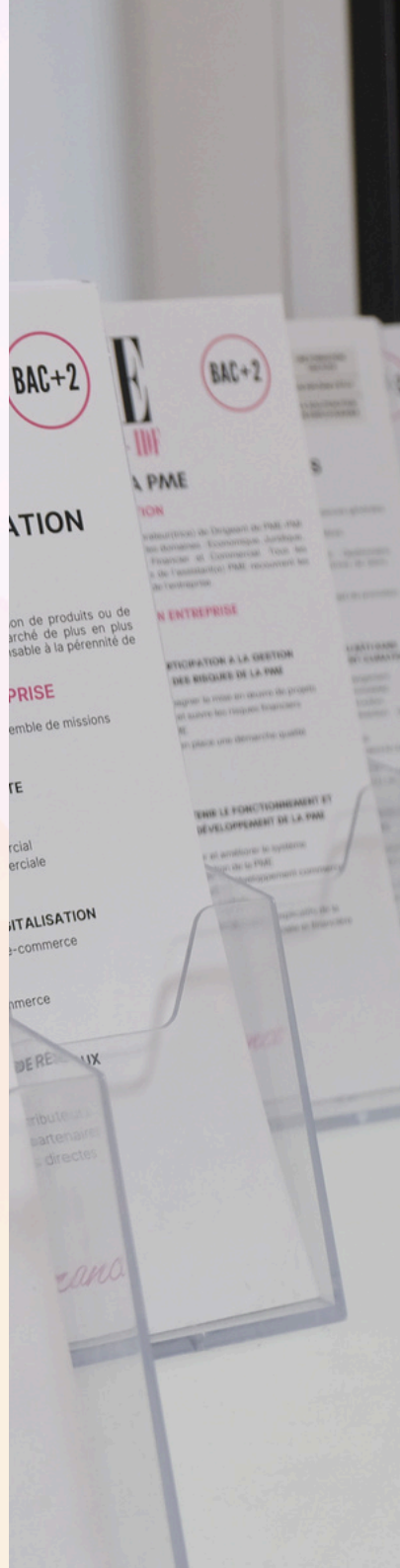
BAC +3

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL - SPÉCIALISATION
IMMOBILIÈRE
BANQUE ASSURANCE
RESSOURCES HUMAINES
COMMERCE MARKETING
OFFICE MANAGER

BAC +5

COMMERCE MARKETING
GESTION DE PATRIMOINE

2 JOURS COURS
3 JOURS ENTREPRISE



GRUPE **IFTE**

POURQUOI INTÉGRER NOTRE INSTITUT ?

QUALITÉ DE L'ENSEIGNEMENT

Des formateurs qualifiés et expérimentés, issus du monde professionnel, apportant une vision concrète et actuelle des métiers

EXPERTISE DE L'ALTERNANCE

L'alternance combine théorie et pratique, facilitant l'insertion professionnelle avec l'accès à un large réseau d'entreprises partenaires

PARTENARIATS ENTREPRISES

Une école réputée avec un réseau d'entreprises partenaires garantissant le placement des élèves en alternance

30ANS D'EXPERTISE

Depuis plus de 30 ans le Groupe IFTE forme et accompagne les alternants dans la réussite de leurs projets professionnels

PROXIMITÉ ET BIENVEILLANCE

Nous formons et accompagnons nos étudiants dans la bienveillance et la proximité grâce à un suivi rigoureux de nos équipes pédagogiques que ce soit en formation ou en entreprise

NOS FORMATIONS EN BTS - BAC +2

MCO

- DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL
- ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE
- GESTION OPÉRATIONNELLE
- MANAGEMENT D'ÉQUIPE COMMERCIALE

IMMOBILIER

- CONDUITE DE PROJET IMMOBILIER DU CLIENT EN VENTE OU LOCATION
- ADMINISTRATION DES COPROPRIÉTÉS ET DE L'HABITAT SOCIAL
- CONSEILS EN GESTION DU BÂTI DANS LE CONTEXTE DU CHANGEMENT CLIMATIQUE
- CONSTRUCTION D'UNE PROFESSIONALITÉ DANS L'IMMOBILIER

GPME

- GESTION DE LA RELATION AVEC LA CLIENTÈLE ET LES FOURNISSEURS
- PARTICIPATION A LA GESTION DES RISQUES DE LA PME
- GESTION ET DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES
- SOUTENIR LE FONCTIONNEMENT ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA PME

NDRC

- RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION-VENTE
- RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION
- DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT EN E-COMMERCE
- CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE



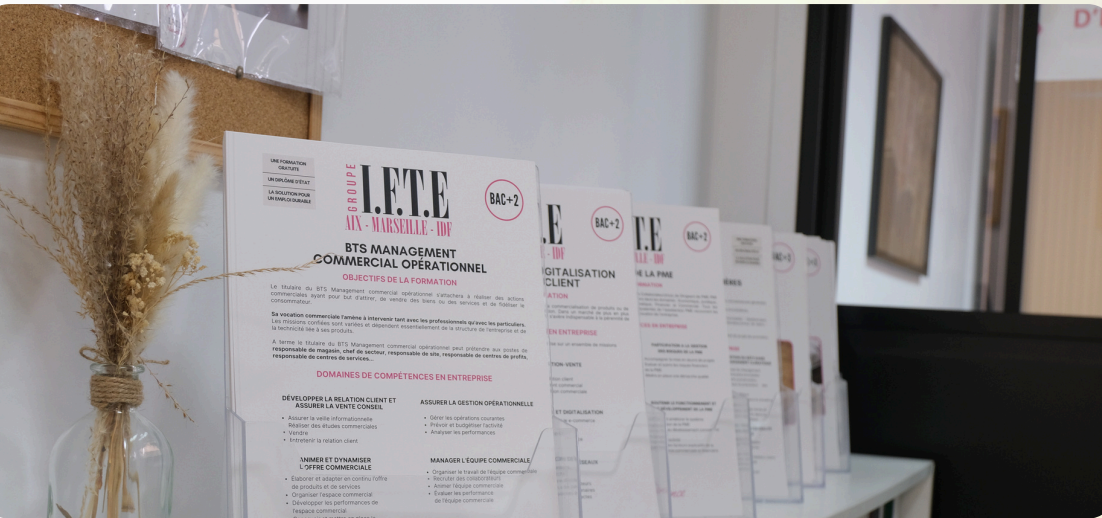
ASSURANCE

- DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET CONDUITE D'ENTRETIEN
- CULTURE PROFESSIONNELLE ET SUIVI DU CLIENT
- GESTION DES SINISTRES ET DES PRESTATIONS
- COMMUNICATION DIGITALE ET UTILISATION DU SYSTÈME D'INFORMATIONS NUMÉRIQUES

NOS FORMATIONS EN BACHELOR - BAC +3

RESSOURCES HUMAINES

- CONSTRUCTION ET GESTION DES PARCOURS PROFESSIONNELS
- OPTIMISATION DE LA STRATEGIE DE REMUNERATION
- CONTRIBUTION A L'AMELIORATION DU CLIMAT SOCIAL



BANQUE ASSURANCE

- PROMOUVOIR ET COMMERCIALISER DES SERVICES BANCAIRES ET D'ASSURANCES
- CONSEILLER DES SOLUTIONS D'ÉPARGNE ET DE PLACEMENTS
- CONSEILLER SUR LES SOLUTIONS DE FINANCEMENTS ET D'INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS
- ORGANISER LA VEILLE, LA GESTION DU RISQUE ET LA CONDUITE DE PROJET

OFFICE MANAGER

- RÉALISER DES DIAGNOSTIC DES PROCESSUS
- ELABORATION DES RÈGLES ET DES PROCÉDURES
- SOUTIEN AUX ACTIVITÉS MANAGÉRIALES
- MISE EN PLACE D'OUTILS DE PILOTAGE
- SUIVI BUDGÉTAIRE ET RÉGLEMENTAIRE DES ACTIVITÉS
- GESTION DE LA PRÉVENTION DES RISQUES
- APPUI À LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL SPÉCIALITÉ IMMOBILIER

- CONDUIRE UNE POLITIQUE COMMERCIALE
- PILOTER UN PROJET COMMERCIAL
- SUPERVISER UNE EQUIPE ET GERER UN BUDGET COMMERCIAL
- MOBILISER LES OUTILS DE GESTION IMMOBILIERE

COMMERCE MARKETING

- DEVELOPPER LA STRATEGIE WEBMARKETING
- ELABORER ET PILOTER LE PLAN MARKETING OPERATIONNEL
- COORDONNER UNE EQUIPE MARKETING / UNE EQUIPE PROJET

NOS FORMATIONS EN MASTÈRE - BAC +5

GESTION DE PATRIMOINE





- AUDITER UN CLIENT
- ANALYSER UNE SITUATION
- PRÉCONISER UNE STRATÉGIE
- SUIVRE ET DÉVELOPPER UNE CLIENTÈLE



- ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING
- METTRE EN OEUVRE LA POLITIQUE COMMERCIALE
- MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU
- MESURER LA PERFORMANCE D'UN PROJET

MANAGER COMMERCIAL MARKETING

COMMENT INTÉGRER NOTRE INSTITUT ?

-  **Étape 1**
Transmission du dossier de candidature
-  **Étape 2**
Test et entretien de motivation
-  **Étape 3**
Réponse admission sous 72h
-  **Étape 4**
Présentation à nos entreprises partenaires

ILS NOUS FONT CONFIANCE

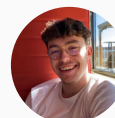


” TÉMOIGNAGES DE NOS ÉTUDIANTS



Actuellement en 2ème année de mastère Marketing option digital, j'ai réalisé tout mon cursus scolaire, depuis le BTS, au sein de l'IFTE Aix. Bon suivi et bon accompagnement grâce à une équipe pédagogique à l'écoute et des formateurs compétents. Je recommande.

Anaïs G - Mastère MCM



Une école ? Non, l'IFTE c'est bien plus que ça. Une équipe pédagogique au top, un accompagnement constant et de qualité. Des professeurs issus du milieu professionnel apportant une plus value aux cours enseignés dans cette école. Je recommande à juste titre cette école qui réussira à vous accompagner jusqu'à l'accomplissement de vos objectifs.

Romain D - Bachelor RMO

AIX-EN-PROVENCE

Espace Beauville BAT A
2 rue Mahatma Gandhi
13090 Aix-en-Provence
aix@iftesud.fr
04 42 90 07 67

MARSEILLE

141 avenue du Prado
13008 Marseille
marseille@iftesud.fr
04 23 32 32 32



www.iftesud.fr

 **IFTE_AIXENPCE**

 **IFTEMARSEILLE**