



**DBS**  
Digital Business School

# ÉCOLE DE COMMERCE EN ALTERNANCE

■ ————— ■  
**Présentiel & Distanciel**



**[www.dbs.school](http://www.dbs.school)**

Établissement d'enseignement supérieur technique privé hors contrat



# POURQUOI CHOISIR DBS ?

## UNE PÉDAGOGIE BASÉE SUR LES MÉTIERS

Des parcours pédagogiques construits autour de compétences métiers fortes, dans une logique de transversalité,

Une équipe enseignante composée d'intervenants professionnels reconnus, et experts dans leur domaine,  
Des programmes améliorés en permanence, en lien avec nos partenaires professionnels.

## UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE ET PAR PROJET

La pédagogie de projet permet de générer des apprentissages à travers la réalisation d'une production concrète.

Le projet peut être individuel ou collectif. Lors de la démarche de projet, l'élève est placé en situation de résolution de problèmes, pour le compte d'entreprises ou d'associations.

## UNE PÉDAGOGIE ORIENTÉE SAVOIR-ÊTRE

Des outils pédagogiques innovants de développement personnel,

Un accompagnement pour créer de la confiance et une stratégie d'orientation personnalisée.

## LA PRÉPARATION À DE PRESTIGIEUSES CERTIFICATIONS

Préparation aux certifications Adobe,

Préparation à la certification Facebook Blueprint,

Préparation aux certifications Google Adwords et Google Analytics,

Google challenge.

## L'IMMERSION EN ENTREPRISE

Des périodes en entreprise obligatoires pendant la scolarité,

Un étudiant reconnu « junior » en entreprise, pour une meilleure insertion professionnelle.

## LA SENSIBILISATION À L'ENTREPRENEURIAT

Une école au cœur d'un écosystème dynamique et innovant,

Le développement de projets d'entreprise dans le cadre d'un programme dédié : mentorat, rencontres avec des entrepreneurs, journées d'accélération.



# BTS

**100% EN**  
**ALTERNANCE**

Page 4



# BTS MCO (BAC À BAC+2)

Brevet de Technicien Supérieur Management commercial opérationnel code NSF 310 et 312. Certification professionnelle de niveau 5 enregistrée au RNCP (code RNCP38362) par arrêté du 15/10/2018 publiée au JO le 7/11/2018 (Certification accessible via le dispositif de la VAE) avec effet jusqu'au 31/12/2028 délivrée sous l'autorité du Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

## Programme de 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année

### **BLOC 1 : DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL**

Assurer la veille informationnelle  
Réaliser et exploiter des études commerciales  
Vendre dans un contexte omnicanal  
Entretenir la relation client

### **BLOC 2 : ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE**

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services  
Organiser l'espace commercial  
Développer les performances de l'espace commercial  
Concevoir et mettre en place la communication commerciale  
Évaluer l'action commerciale

### **BLOC 3 : ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE**

Gérer les opérations courantes  
Prévoir et budgétiser l'activité  
Analyser les performances

### **BLOC 4 : MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE**

Organiser le travail de l'équipe commerciale  
Recruter des collaborateurs  
Animer l'équipe commerciale  
Évaluer les performances de l'équipe commerciale

### **BLOC GÉNÉRAL**

Culture générale et expression  
Langue vivante étrangère 1  
Culture économique, juridique et managériale  
Bloc facultatif : Langue vivante 2

Page 5

découvre la formation sur

 **parcoursup**  
Entrez dans l'enseignement supérieur

# (BAC À BAC+2) BTS NDRC

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client code NSF 312, Certification professionnelle de niveau 5 enregistrée au RNCP (code RNCP38368) par arrêté du 19/02/2018 publiée au JO le 6/03/2018 (Certification accessible via le dispositif de la VAE) avec effet jusqu'au 31/12/2028 délivrée sous l'autorité du Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

## Programme de 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année

### BLOC 1 : RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION-VENTE

Cibler et prospecter la clientèle  
Négocier et accompagner la relation client  
Organiser et animer un événement commercial  
Exploiter et mutualiser l'information commerciale

### BLOC 2 : RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

Maîtriser la relation client omnicanale  
Animer la relation client digitale  
Développer la relation client en e-commerce

### BLOC 3 : RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs  
Développer et piloter un réseau de partenaires  
Créer et animer un réseau de vente directe

### BLOC GÉNÉRAL

Culture générale et expression  
Communication en langue vivante étrangère (LV1)  
Culture économique, juridique et managériale  
Communication en langue vivante étrangère (LV2)

découvre la formation sur

 **parcoursup**  
Entrez dans l'enseignement supérieur

# BTS COMMUNICATION (BAC À BAC+2)

Brevet de Technicien Supérieur Communication code NSF 320, Certification professionnelle de niveau 5 enregistrée au RNCP (code RNCP37198)  
par arrêté du 19/12/2022 publiée au JO le 29/12/2022 (Certification accessible via le dispositif de la VAE) avec effet jusqu'au 31/08/2028  
délivrée sous l'autorité du Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

## Programme de 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année

### BLOC 1 : CONTRIBUER À L'ÉLABORATION ET AU PILOTAGE DE LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Prendre en charge la demande de l'annonceur  
Élaborer un plan de communication dans un environnement digitalisé  
Piloter un plan de communication

### BLOC 2 : ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DE SOLUTIONS MEDIA ET DIGITALES INNOVANTES

Mettre en œuvre une veille créative et technologique au service de la demande  
Créer des contenus et des solutions de communication  
Produire et diffuser des solutions de communication  
Acheter des prestations  
Contrôler et évaluer les solutions de communication

### BLOC 3 : ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DE SOLUTIONS MEDIA ET DIGITALES INNOVANTES

Collecter, analyser et diffuser des informations sur les évolutions de l'écosystème media et digital  
Construire et positionner une offre media et digitale innovante  
Accompagner des équipes commerciales dans la valorisation de solutions media et digitales innovantes  
Conseiller les annonceurs dans la mise en œuvre de solutions media et digitales innovantes

### BLOC GÉNÉRAL

Cultures de la communication  
Langue vivante étrangère 1  
Culture économique, juridique et managériale  
Langue vivante étrangère 2

Page 7

découvre la formation sur

 **parcoursup**  
Entrez dans l'enseignement supérieur

# BACHELORS

---

**100% EN  
ALTERNANCE**

Page 8



# BACHELOR E-BUSINESS (BAC+3)

Chef de projet e-business code NSF 320m, Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au RNCP (code RNCP34340) par arrêté du 19/11/2014 publiée au JO le 29/11/2014 (Certification accessible via le dispositif de la VAE) avec effet jusqu'au 16/12/2024 délivrée sous l'autorité de EIMP.

## Programme de 3<sup>ème</sup> année

### E-CONCEPTION

Création de site web  
Ergonomie de site  
Prestashop et CMS  
WordPress  
Management de projet  
PowerPoint  
Excel  
Droit de l'internet  
Droit des contrats  
Leadership  
Programme Humanis

### COMMUNICATION DIGITALE

Community Management  
Communication 360  
Médiaplaning digital  
Gestion de marque  
Contenus web  
RP & relations publiques  
PAO

### MARKETING DIGITAL

Univers de l'e-business  
Emailing et newsletter  
Stratégie de référencement  
Traffic Management  
Vidéo marketing  
Webanalytics  
Étude marketing  
CRM  
Marketing mobile  
Supply chain  
Anglais

Page 9

## 3 spécialisations

COMMERCE DIGITAL  
COMMUNICATION DIGITALE  
MARKETING DIGITAL

# MASTÈRES

100% **EN**  
ALTERNANCE



# MASTÈRES E-BUSINESS (BAC+5)

Expert en stratégie et transformation digitale, code NSF 312, 320, et 326, certification professionnelle de niveau 7, enregistrée au RNCP (code RNCP36905) pour 3 ans par arrêté du 29/09/2022 sous l'autorité et délivrée par Institut Européen F 2I avec effet jusqu'au 29/09/2025. Certification accessible via le dispositif VAE.

## Programme de 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année

### BLOC 1 – ELABORER UNE STRATÉGIE INNOVANTE ET INCLUSIVE EN MATIÈRE DE MARKETING DIGITALE ET COMMUNICATION D'UNE ORGANISATION

#### PREMIÈRE ANNÉE :

Gestion de Projet Digital  
Stratégie Marketing et médiaplanning/Choix et Déploiement

#### SECONDE ANNÉE :

Elaboration d'une stratégie marketing  
Veille concurrentielle, technologique et réglementaire  
Entrepreneuriat Social : Élaboration du Business Plan  
Stratégie Media online/offline : Display, TV, programmatique

### BLOC 2 – DÉVELOPPER L'IMAGE DE MARQUE (BRAND MARKETING) PAR LA CONCEPTION D'UNE EXPÉRIENCE UTILISATEUR OPTIMALE

#### PREMIÈRE ANNÉE :

UX Design : Conception d'un parcours utilisateur  
Réseaux Sociaux et Social Média Marketing  
PAO / Suite Adobe N.I  
UI Design : Création d'une identité visuelle  
Choix des KPI et analyse de performances  
Création de bannières publicitaires

#### SECONDE ANNÉE :

PAO / Suite Adobe N.II  
Social Média Marketing et Stratégie d'influence  
UX Design : processus, recherches utilisateurs & prototypage  
UI Design : identité de marque & interfaces graphiques  
Data Marketing et Analytics

Page 11

### BLOC 3 – MANAGER DES ÉQUIPES PROJET COMPLEXES DANS UN CONTEXTE DE TRANSFORMATION DIGITALE ET D'INNOVATION

#### PREMIÈRE ANNÉE :

Management d'équipe  
Méthode Agile & Scrum Master  
Méthodes de Planification de Projet  
Hébergement et sécurité

#### SECONDE ANNÉE :

Management d'équipe  
Méthode Agile et Scrum Master  
Maîtrise de la conduite projet  
GRH, Digital Profil et RSE

### BLOC 6 – PILOTER LE PROJET DE TRANSFORMATION DIGITALE INCLUSIF PAR LE DÉPLOIEMENT DES OPÉRATIONS DE MARKETING ET COMMUNICATION

#### PREMIÈRE ANNÉE :

HTML / CSS  
Stratégies de Référencement Naturel & Payant (SEO/SEA/SMO)  
PHP Notion de base  
CMS : Créer et Gérer un site Web  
CRM : La Relation Client dans le processus marketing

#### SECONDE ANNÉE :

Digital Brand Content et Storytelling  
Droit : propriété intellectuelle & nouvelles technologies  
Stratégies de Référencement (SEO/SEA/SMO)  
HTML / CSS  
Accessibilité web  
Campagne emailing/Newsletter & Affiliation  
Marketing mobile – ASO  
CMS – Choix et Déploiement  
Stratégie Omnicanal  
CRM – Outils et Stratégies  
E-Réputation et Gestion de Crise

## 3 spécialisations

COMMERCE DIGITAL

COMMUNICATION DIGITALE

MARKETING DIGITAL

# FINANCEMENT DES ÉTUDES

## CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- L'alternant(e) a le statut d'apprenti(e) et ne finance aucun frais de scolarité ,
- Les frais de scolarité sont financés par l'OPCO (OPérateur de COmpétences) ,
- L'apprenti(e) perçoit une rémunération (tableau ci-dessous).

Année d'exécution du contrat	de 18 à 20 ans	de 21 à 25 ans	26 ans et +
1 <sup>ère</sup> année	43% du SMIC ou, minimum conventionnel	53% du SMIC ou, minimum conventionnel	100% du SMIC ou, minimum conventionnel
2 <sup>ème</sup> année	51% du SMIC ou, minimum conventionnel	61% du SMIC ou, minimum conventionnel	100% du SMIC ou, minimum conventionnel
3 <sup>ème</sup> année	67% du SMIC ou, minimum conventionnel	78% du SMIC ou, minimum conventionnel	100% du SMIC ou, minimum conventionnel

## CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- L'alternant(e) a le statut de salarié(e) et ne finance aucun frais de scolarité ,
- Les frais de scolarité sont financés par l'OPCO (OPérateur de COmpétences) ,
- Le salarié(e) perçoit une rémunération (tableau ci-dessous).

Âge	Rémunération
- de 21 ans	65% du SMIC ou, minimum conventionnel
de 21 à 25 ans	80% du SMIC ou, minimum conventionnel
26 ans et +	100% du SMIC ou, minimum conventionnel

## CONVENTION DE STAGE FINANCÉ

- L'étudiant(e) a le statut de stagiaire ,
- Les frais de scolarité sont financés par une ou plusieurs entreprises ,
- L'étudiant(e) perçoit une indemnité de stage (tableau ci-dessous).

Durée	Indemnité
Journée	30,45€
Semaine	152,25€
Mois	659,75€

## FINANCEMENT ÉTUDIANT (AUTOFINANCEMENT)

Année	Frais de scolarité en présentiel et distanciel
1 <sup>ère</sup> année	4 600€
2 <sup>ème</sup> année	4 900€
3 <sup>ème</sup> année	5 900€
4 <sup>ème</sup> année	6 900€
5 <sup>ème</sup> année	6 900€

# VIE ÉTUDIANTE



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10

## LÉGENDE

- 1 : Séance de Yoga
- 2 : Journée Canoë
- 3 : Escape Game
- 4 : Concours FIFA2022
- 5 : Equicoaching
- 6 : Lancer de Haches
- 7 : Cours de Marketing
- 8 : Action éco-citoyenne
- 9 : Journée intergénérationnelle
- 10 : Leadership

## Concours 100% gratuit

### 1. ADMISSIBILITÉ

Candidature en ligne sur [www.dbs.school/candidature](http://www.dbs.school/candidature) en moins d'une minute.

### 2. ADMISSION

Sur concours, et hors Parcoursup pour les Bacheliers.

Le concours se compose de deux épreuves :

- Un test écrit au format QCM qui se réalise en distanciel, et composé de 4 parties :
  - Culture générale,
  - Culture digitale,
  - Français,
  - Anglais.
- Un test oral :
  - Un entretien individuel de motivation, soit en présentiel ou soit en distanciel.

### 3. INSCRIPTION

La réponse du concours est transmise à l'étudiant(e) par email.

Si l'étudiant(e) est déclaré(e) « Admis », il est convoqué à un entretien professionnel pour discuter de son projet professionnel et l'informer des modalités d'inscription.



# CANDIDATE **EN** LIGNE



# DBS

Digital Business School

## **CONTACTE-NOUS**

contact@dbs.school

04 66 36 77 23

www.dbs.school

## **SUIS-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

**@DBSofficiel**

