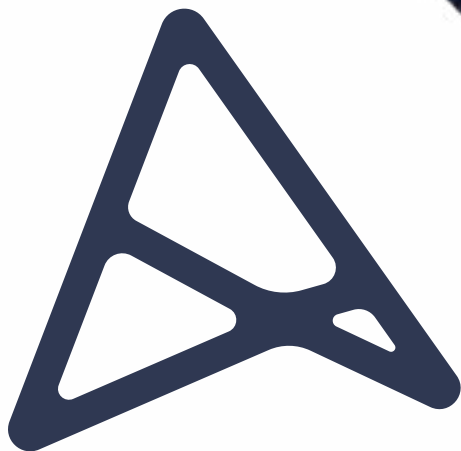




BROCHURE 2025-2026





L'EXPÉRIENCE PARIS'COM SUP

Chez Paris'Com Sup, nous sommes convaincus que chaque étudiant porte en lui un potentiel unique. Depuis plus de 13 ans, nous formons les talents de demain grâce à nos **BTS, Bachelors et Mastères**, en initial ou en alternance, conçus pour répondre aux exigences concrètes et aux évolutions du marché du travail.

LE CAMPUS PARISIEN

Idéalement situé dans le 11^e arrondissement de Paris, notre campus est un véritable lieu de vie :

- Espaces collaboratifs
- Ambiance créative et bienveillante
- Proximité avec les entreprises, la culture et l'innovation

UNE PÉDAGOGIE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE...

Concrète : une formation ancrée dans la réalité grâce à des projets appliqués.

Professionnalisante : des intervenants experts de leur domaine et issus du milieu professionnel pour garantir une immersion dans le monde de l'entreprise.

Personnalisée : un accompagnement individualisé pour révéler le potentiel de chacun.

L'EXPÉRIENCE AU-DELÀ DES COURS

Chez Paris'Com Sup, l'aventure dépasse les salles de cours. Chaque année, nos étudiants s'enrichissent de **voyages uniques** qui renforcent l'**esprit d'équipe** et l'**ouverture culturelle** :

- **Voyages associatifs**
- **Voyages loisirs**

Ces expériences uniques marquent les esprits et contribuent à forger des souvenirs autant personnels que collectifs.



PÔLE CMS

**Commerce,
Management
et Stratégie**



**BTS Négociation et Digitalisation de la
Relation Client**

BTS Commerce International

BTS Management Commercial Opérationnel

Bachelor Commerce International

**Bachelor Responsable du Développement
Commercial**

**Mastère Manager Commercial et
Marketing**

Mastère Commerce International



C M S

BTS Négociation & Digitalisation de la Relation Client

Sens du relationnel
Autonome
Adaptable

Titre RNCP-38368
Niveau Bac +2

Admission
Niveau Post Bac

Formation en 2 ans

Initial / Alternance
(2 jours en cours et 3 jours en entreprise)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce diplôme forme des spécialistes de la gestion de la relation client dans un contexte de transition numérique. Il permet d'acquérir les compétences nécessaires pour assurer le développement d'un portefeuille client, de la prospection à la fidélisation, en intégrant les outils numériques et les stratégies omnicanales. L'accent est mis sur la maîtrise des techniques de vente et de négociation, ainsi que sur la capacité à animer un réseau de partenaires et de prescripteurs. Ce diplôme prépare les étudiants à évoluer dans des environnements commerciaux où la digitalisation et la relation client sont au cœur des stratégies de développement.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

CONTENU DE LA FORMATION

Les matières générales

- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère LV1 : anglais

Les matières professionnelles

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

PRÉ REQUIS

Baccalauréat ou Titre de Niveau 4

Attestation de participation à la Journée Défense et Citoyenneté

Attestation de comparabilité Enic-Naric (pour les diplômés étrangers)

[Cliquez ici pour plus d'informations](#)

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor RDC
- Bachelor Commerce International
- Mastère MCM
- Mastère Commerce International

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Commercial (B2B ou B2C)
- Assistant chef des ventes
- Chargé d'affaires ou de clientèle
- Animateur des ventes
- Chargé de projet digital

C M S

BTS Commerce International

Dynamique
Esprit d'analyse
Compétences linguistiques

Titre RNCP-35800
Niveau Bac +2

Admission
Niveau Post Bac

Formation en 2 ans

Initial / Alternance
(2 jours en cours et 3 jours en entreprise)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le BTS Commerce International a pour objectif de former des professionnels capables d'évoluer dans un environnement commercial mondialisé. Il permet aux étudiants d'acquérir une compréhension des échanges internationaux, en tenant compte des différences culturelles et économiques. À travers l'apprentissage des techniques de négociation, de gestion des opérations d'import-export et d'analyse des marchés étrangers, les diplômés seront en mesure de développer et gérer des relations commerciales internationales. La maîtrise des langues étrangères et des réglementations propres au commerce mondial leur permettra d'intégrer des entreprises opérant à l'international et de contribuer à leur développement commercial.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel
- Mettre en œuvre des opérations internationales
- Participer au développement commercial international

CONTENU DE LA FORMATION

Les matières générales

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1 - anglais
- Langue vivante étrangère 2
- Culture économique, juridique et managériale

Les matières professionnelles

- Relation commerciale interculturelle
- RCI en anglais et économie et gestion
- Mise en œuvre des opérations internationales
- Développement commercial international

PRÉ REQUIS

Baccalauréat ou Titre de Niveau 4

Attestation de participation à la journée défense et citoyenneté

Attestation de comparabilité Enic-Naric (pour les diplômés étrangers)

[Cliquez ici pour plus d'informations](#)

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Commerce International
- Mastère Commerce International

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Assistant import-export
- Coordinateur logistique internationale
- Assistant référent douane
- Assistant marketing international
- Chargé de clientèle export

C M S

BTS Management Commercial Opérationnel

Sens du relationnel
Organisé
Dynamique

Titre RNCP-38362
Niveau Bac +2

Admission
Niveau Post Bac

Formation en 2 ans

Initial / Alternance
(2 jours en cours et 3 jours en entreprise)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation permet de devenir un acteur associé à la décision en matière de politique commerciale, grâce à la compréhension du process marketing et à la maîtrise des outils du marketing relationnel. De plus, vous aurez la possibilité de poursuivre vos études en bac +3 en intégrant un bachelor, une licence professionnelle ou encore une école de commerce spécialisée dans l'univers marchand ou de la communication. Le contact et la gestion des équipes sont au cœur de cette formation.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation, dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

CONTENU DE LA FORMATION

Les matières générales

- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère LV1 : anglais

Les matières professionnelles

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

PRÉ REQUIS

- Baccalauréat ou Titre de Niveau 4
 - Attestation de participation à la Journée Défense et Citoyenneté
 - Attestation de comparabilité Enic-Naric (pour les diplômés étrangers)
- [Cliquez ici pour plus d'informations](#)

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor RDC
- Bachelor Commerce International
- Mastère MCM
- Mastère Commerce International

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Chargé de service client
- Conseiller de vente
- Chef de rayon
- Manager adjoint
- Chargé de clientèle

C M S

Bachelor Commerce International

Compétences linguistiques

Rigoureux

Curieux

Niveau Bac +3

Admission

Titre de niveau 5 (bac +2)

Formation en 1 an

Initial / Alternance

(1 jour en cours et 4 jours en entreprise)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce diplôme prépare les étudiants à la gestion stratégique et opérationnelle d'une unité commerciale à l'étranger. Il forme des futurs responsables capables d'adapter les stratégies de développement aux spécificités des marchés internationaux. Ce programme met l'accent sur la gestion d'équipe dans un contexte multiculturel, l'analyse des performances commerciales et la mise en place de stratégies marketing adaptées. Les étudiants acquièrent une expertise approfondie des réglementations et pratiques du commerce international, leur permettant d'accompagner les entreprises dans leur développement à l'international.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Déployer et piloter une unité commerciale à l'international en cohérence avec la stratégie marketing
- Gérer la performance au sein d'une unité commerciale internationale
- Droit, réglementations et commerce international
- Manager une équipe commerciale à l'international
- Assister des projets à dimension internationale

PRÉ REQUIS

Admission en 3ème année : titre de niveau 5 (bac +2)

Attestation de participation à la Journée Défense et Citoyenneté

Attestation de comparabilité Enic-Naric (pour les diplômés étrangers)

[Cliquez ici pour plus d'informations](#)

POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Commerce International
- Mastère Manager Commercial et Marketing

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Responsable commercial international
- Responsable des ventes en zone export
- Acheteur
- Assistant logistique et export
- Chargé d'affaires internationales
- Chef de secteur

C M S

Bachelor Responsable du Développement Commercial

Esprit d'analyse
Dynamique
Stratégie

Titre RNCP-37849
Niveau Bac +3

Admission
Titre de niveau 5 (bac +2)

Formation en 1 an

Initial / Alternance
(1 jour en cours et 4 jours
en entreprise)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce bachelor prépare des professionnels à une fonction stratégique, au cœur de l'écosystème business. Le responsable de l'unité commerciale est un acteur central de l'entreprise puisqu'il est en charge du développement du réseau de vente et de distribution de l'entreprise au sein de laquelle il œuvre. Formé à conduire des négociations complexes et gérer les portefeuilles clients, il peut être amené à manager une force de vente.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale

PRÉ REQUIS

Admission en 3ème année : titre de niveau 5 (bac +2)

Attestation de participation à la Journée Défense et Citoyenneté

Attestation de comparabilité Enic-Naric (pour les diplômés étrangers)

[Cliquez ici pour plus d'informations](#)

POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Manager Commercial et Marketing

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Assistant manager
- Assistant chef de projet
- Responsable d'unité opérationnelle
- Responsable des ventes
- Entrepreneur

C M S

Mastère Manager Commercial et Marketing

Leadership
Rigoureux
Esprit d'équipe

Titre RNCP-35208
Niveau Bac +5

Admission
Titre de niveau 6 (Bac +3)

Formation en 2 ans

Initial / Alternance
(1 jour en cours et 4 jours en entreprise)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le manager de la stratégie et de la politique commerciale a une vision à long terme de l'entreprise dans son environnement et de la place de la stratégie marketing dans son développement à moyen terme. L'objectif de la formation est de savoir piloter un projet, de la création d'entreprise à la mise en œuvre de la stratégie commerciale.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Elaborer la stratégie commerciale et marketing
- Mettre en oeuvre la politique commerciale
- Manager une équipe et un réseau commercial
- Mesurer la performance commerciale

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Chef de projet
- Responsable du développement commercial
- Manager opérationnel
- Responsable marketing
- Entrepreneur

PRÉ REQUIS

Justificatif d'obtention d'un titre de niveau 6 (bac +3)

Attestation de participation à la Journée d'appel et de Citoyenneté

Attestation de comparabilité Enic-Naric (pour les diplômés étrangers)

[Cliquez ici pour plus d'informations](#)

C M S

Mastère Commerce International

Compétences linguistiques
Compétences interculturelles
Autonome

Niveau Bac +5

Formation en 2 ans

Admission

Titre de niveau 6 (Bac +3)

Initial / Alternance

(1 jour en cours et 4 jours en entreprise)

OBJECTIF DE LA FORMATION

Ce mastère permet d'acquérir une expertise en stratégie de développement commercial à l'international. Il permet aux étudiants d'engranger les compétences nécessaires pour concevoir et piloter des politiques import-export, en tenant compte des enjeux économiques et réglementaires mondiaux. Grâce à une approche managériale et stratégique, ils seront en mesure de gérer des équipes commerciales, d'optimiser la performance des ventes à l'international et de mener des projets d'expansion sur de nouveaux marchés. Ce mastère offre une vision globale et opérationnelle du commerce international, préparant les diplômés à des postes de haute responsabilité dans des entreprises tournées vers l'international.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Concevoir et évaluer une stratégie marketing et commerciale internationale
- Piloter la mise en œuvre opérationnelle d'une politique import/export
- Manager la force de vente et optimiser la performance commerciale
- Conduire et gérer des projets à dimension internationale

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Responsable import-export
- Chef de projet international
- Acheteur international
- Responsable logistique internationale
- Chargé de développement international

PRÉ REQUIS

Justificatif d'obtention d'un titre de niveau 6 (bac +3)

Attestation de participation à la Journée Défense et Citoyenneté

Attestation de comparabilité Enic-Naric (pour les diplômés étrangers)

[Cliquez ici pour plus d'informations](#)