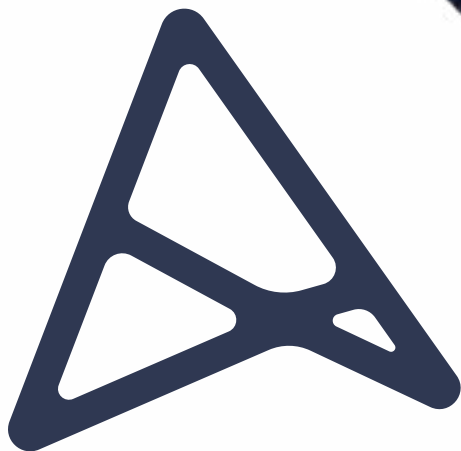




BROCHURE 2026-2027





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.

Professionalisante : 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

Formation spécialisée en gestion de la relation client à l'ère du numérique, ce diplôme couvre la prospection, la fidélisation, les techniques de vente et de négociation, ainsi que les stratégies omnicanales. Il prépare à évoluer dans des environnements commerciaux digitalisés et à animer un réseau de partenaires.

BLOCS DE COMPÉTENCES

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

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

- Négociateur
- Commercial terrain
- Commercial e-commerce
- Technico- commercial
- Chef de secteur

C M S

BTS Commerce International

Sens du relationnel
Autonome
Adaptable

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 forme des professionnels capables d'évoluer dans un environnement interculturel et de gérer des opérations commerciales à l'international. Les étudiants apprennent à développer la relation commerciale interculturelle, à mettre en œuvre des opérations internationales (logistique, douane, import-export) et à participer au développement commercial sur les marchés étrangers.

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 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 export
- Gestionnaire import-export
- Assistant marketing international
- Référent douane
- Assistant supply chain

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

Le Bachelor Commerce International forme des professionnels spécialisés dans le développement commercial à l'international. Les étudiants approfondissent leur maîtrise des marchés étrangers, des techniques de négociation interculturelle, de la logistique internationale et du droit du commerce international.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Élaborer et déployer une stratégie d'internationalisation
- Négocier et gérer des contrats commerciaux à l'international
- Maîtriser la logistique et les opérations douanières
- Piloter des projets internationaux en environnement multiculturel

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 zone export
- Business developer international
- Chargé d'affaires internationales
- Chef de projet international

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
- Élaborer le plan d'actions commerciales

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

- Ingénieur d'affaires
- Responsable du développement commercial
- Chef des ventes
- Consultant
- Responsable de la stratégie commerciale

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison

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 Mastère Manager Commercial et Marketing forme des cadres dirigeants capables de piloter des stratégies commerciales et marketing à l'échelle d'une organisation. Les étudiants développent des compétences avancées en management d'équipe, stratégie marketing, gestion de la relation client, analyse de données et business développement.

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 produit international
- Directeur commercial international
- Consultant en stratégie internationale
- Consultant en stratégie internationale
- Manager de filiale internationale

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

Le Mastère Commerce International forme des cadres spécialisés dans le management des activités commerciales à l'échelle mondiale. Les étudiants approfondissent la stratégie d'internationalisation, le management interculturel, la supply chain globale, le droit international des affaires et le pilotage de filiales ou de bureaux à l'étranger.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Concevoir et piloter une stratégie d'internationalisation
- Manager des équipes multiculturelles et des projets à l'international
- Gérer les risques liés aux opérations commerciales internationales
- Négocier et conclure des partenariats dans des contextes multiculturels

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](#)

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Directeur export
- Responsable développement international
- Chef de zone export
- Directeur de filiale à l'étranger
- Consultant en commerce international