PARIS'COM SUP
LEARNING BY DOING

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 11e 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 Opérationel

Bachelor Responsable Du Développement Commercial

Mastère Manager d'Affaires

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 évènement 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 diplômes 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

Ce programme délivre la certification RNCP de niveau 5 "Négociation et digitalisation de la relation client" reconnue par l'État.
Code RNCP 38368, NSF 312 | Enregistré le 01 janvier 2024 pour une durée de 4 ans. | Date d'échéance de l'enregistrement 31-12-2028.
Délivré par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

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 diplômes 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

Ce programme délivre la certification RNCP de niveau 5 "Commerce international" reconnue par l'État.
Code RNCP 35800, NSF 312 | Enregistré le 01 septembre 2021 pour une durée de 5 ans. | Date d'échéance de l'enregistrement 31-08-2026. Délivré par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

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 diplômes 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

Ce programme délivre la certification RNCP de niveau 5 "Management Commercial Opérationel" reconnue par l'État.
Code RNCP 38362, NSF 312 et 310 | Enregistré le 01 janvier 2024 pour une durée de 4 ans. | Date d'échéance de l'enregistrement 31-12-2028. Délivré par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

C M S

Bachelor Responsable Du Développement Commercial

Esprit d'analyse
Dynamique
Stratégie

Titre RNCP-38505
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 Responsable du Développement Commercial est un acteur du développement stratégique et de la croissance de l'entreprise. Développer une vision opérationnelle des activités de la société et de les articuler sur les dimensions développements et commerciales. L'hybridation et l'élargissement des compétences dans ce secteur conduisent à exercer une fonction essentielle de chef de projet et de chef d'orchestre capable de faire collaborer des services fonctionnels et transverses au service de la croissance de l'entreprise, du client et de sa satisfaction.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise
- Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise
- Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise
- Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile

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 diplômes étrangers)

Cliquez ici pour plus d'informations

POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Manager d'affaire

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Ingénieur d'affaires
- Responsable du développement commercial
- Conseiller commercial/ Attaché commercial
- Chef de projet commercial/marketing/ business analytics
- Développeur commercial/international/ export

Certification professionnelle enregistrée au RNCP pour trois ans (Fiche RNCP 38505) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 21/12/2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé « Responsable du Développement Commercial », avec effet jusqu'au 21/12/2026, délivrée par AIPF-ICL, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences et une épreuve complémentaire.

C M S

Mastère Manager d'Affaires

Leadership
Rigoureux
Esprit d'équipe

Titre RNCP-40257
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 d'Affaires analyse les besoins de ses futurs clients et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Il gère un portefeuille clients et en recherche de nouveaux par une prospection active et ciblée. Interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le professionnel suit l'intégralité du projet, du devis à la facturation.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction
- Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client en s'appuyant sur les processus de transformation digitale mis en place par l'entreprise
- Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)
- Piloter l'activité d'un centre de profit

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 diplômes étrangers)

Cliquez ici pour plus d'informations

PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

- Business developer
- Ingénieur d'affaires
- Responsable du développement commercial/ responsable commercial
- Directeur / responsable d'agence
- Responsable e-commerce

Ce programme délivre la certification RNCP de niveau 7 "Manager d'affaires" reconnue par l'État.
Code RNCP 40257, NSF 310, 312t et 313 | Enregistré le 28 février 2025 pour une durée de 3 ans. | Date d'échéance de l'enregistrement 28-02-2028. Délivré par MANITUDE