



**BEST SOLUTION**  
SCHOOL



## **Poursuivre vos études à l'étranger avec des spécialités et des métiers d'avenir**

BS School vous ouvre les portes vers un avenir meilleur. En partenariat avec

Group ESIC-Ecole Supérieure d'informatique et de Commerce

EPID PARIS-École Professionnelle d'informatique et du Digital en partenariat avec l'école 42



**ASSURER LA FORMATION  
ENRICHIR LE SAVOIR  
FAVORISER LA RÉUSSITE**

**CURSUS  
&  
PROGRAMMES**

## PÔLE INFORMATIQUE

EXPERT EN SYSTEMES D'INFORMATION  
CONCEPTEUR DÉVELOPPEUR INFORMATIQUE (C.D..I)  
TS EN RÉSEAUX INFORMATIQUE ET TÉLÉCOMMUNICATIONS  
SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS (S.I.O)

## PÔLE COMMERCE

INGÉNIEUR D'AFFAIRES  
RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL  
MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES (M.U.C)  
NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT( N.R.C)  
VENDEUR(SE)- CONSEILLER MAGASIN

## BTS AUDIOVISUAL BAC+2

AUDIO VISUAL MONTAGE, MOTION DESIGN

## POURQUOI CHOISIR L'ESIC

- A** 20 ANS D'EXPERIENCE DANS LA FORMATION DES JEUNES
- B** FORMATIONS EN ALTERNANCE ET EN INITIAL
- C** NOMBREUSES ENTREPRISES PARTENAIRES
- D** UNE ÉQUIPE PEDAGOGIQUE A L'ECOUTE



22 Rue Meknès Hay Al Houboub 2ème Étage  
25000 Khouribga Maroc



(+212)-05 29 04 90 34  
(+212)-06 02 37 01 66  
(+33)- 03 57 75 65 15



contact@bestsolutionschool.com



- 1 - EXPERT EN SYSTEMES D'INFORMATION
- 2 - CONCEPTEUR DÉVELOPPEUR INFORMATIQUE (C.D..I)
- 3 - TS EN RÉSEAUX INFORMATIQUE ET TÉLÉCOMMUNICATIONS D'ENTREPRISE
- 4 - SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS (S.I.O)



## Objectif

Les métiers de l'informatique évoluent fortement: nouvelles technologies, nouveaux systèmes, nouveaux outils sa maîtriser. dans des environnements informatiques en perpétuelle évolution.

L'objectif de cette formation est donc de former des experts capables d'assumer des projets d'envergures jusqu'à la gestion globale d'un SI. Cette formation a pour but de former des spécialistes dans différents domaines de compétence audit, conseil, analyse et pilotage à travers les différentes thématiques du SI : infrastructure et sécurité du SI.

Analyse et développement des solutions applicatives et décisionnelles.

## Métiers préparés

À travers le rôle central joué par les systèmes d'information. la 1ère mission de l'expert est le maintien en conditions opérationnelles du système d'information. Qu'il exerce dans le cadre d'une société des services (SSII).

L'expert dirige et pilote les équipes techniques chargées de la mise en place des projets grâce à des outils de management et veille à la mise en place et au respect des bonnes pratiques. Il a également pour mission l'audit, l'expertise technique dans la mise en œuvre de ces différents projets tout en veillant à anticiper les besoins futurs pour l'évolution du SI.

## Métiers préparés

Audit des systèmes existants et de son améliorations possibles Définition d'un SI adapté au métiers et besoins de l'entreprise. Supervision et pilotage des équipes et des ressources (internes et externes) Rédaction et suivi des appels d'offres et des dossiers techniques.

Pilotage de la communication entre les différentes entités d'un projet (MOE. MOA. utilisateurs finaux). Mise en œuvre et pilotage des bonnes pratiques et de la qualité de service (QoS), Veille technologique.



Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat+2 ou Expérience professionnel de 2ans	Dossier Entretien	Diplome d'état

## Objectif

Prendre en charge le développement d'applications informatiques suite à l'expression des exigences fournies par un client ou un chef de projeten:

- Intervenant sur les différentes phases du processus de développement logiciel
- Appliquant une «démarche qualité» tout au long du processus de développement

– Etant force de proposition pour l'évolution des pratiques mises en œuvre  
Ce parcours certifiant a pour objectif l'obtention du titre professionnel «Concepteur Développeur Informatique», de Niveau II.



## Métiers préparés

Le concepteur-développeur informatique prend en charge le développement d'applications informatiques suite à l'expression des exigences fournies par un client ou un chef de projet.

Il (elle) intervient sur les différentes phases du processus de développement logiciel :

- Il (elle) définit ou participe à la définition de l'architecture (technique et logicielle) de l'application.
- Il (elle) modélise les données de l'application et réalise les diagrammes liés aux traitements en s'appuyant sur les exigences exprimées par le client ou par le chef de projet. Il (elle) met en place la base de données de tests.
- Dans l'architecture multiniveaux (appelée architecturex-tiers), il (elle) conçoit et réalise les composants de la couche présentation de façon conviviale pour l'utilisateur, les composants assurant la persistance des données dans des systèmes de gestion de base de données et les composants «métiers» qui automatisent les processus propres à l'entreprise cliente.

Il (elle) peut travailler pour une unité organisationnelle de l'entreprise où il (elle) est salarié, ou pour un client de la société de services qui l'emploie, ou pour un client direct, s'il est indépendant.

Il (elle) doit s'adapter rapidement aux évolutions technologiques du secteur informatique. La connaissance du métier du client pour le quel il(elle) réalise l'application est souvent demandée.

La réalisation du projet dont il (elle) a la charge nécessite de sa part organisation et gestion du temps, ainsi que, le cas échéant, le suivi des développeurs affectés au projet. Il (elle) prend en compte des contraintes économiques (coûts et délais).

Etant appelé(e) à assurer sa mission dans des entreprises et contextes professionnels extrêmement divers, il (elle) doit pouvoir s'adapter, être mobile géographiquement, faire preuve de capacités relationnelles, notamment l'écoute active des différents interlocuteurs (maîtrise d'ouvrage, utilisateurs, chef de projet, experts techniques, développeurs...) et la faculté d'arbitrer entre des besoins contradictoires.

Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat+2 ou Expérience professionnel de 2ans	Dossier Entretien	Diplome d'état

## Objectif

L'ensemble des modules (4 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau III (BTS/DUT) de technicien supérieur en réseaux informatiques et télécommunications. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules:

CCP-Exploiter les réseaux informatiques et de télécommunications et maintenir :

la continuité de service = module 1

CCP-Mettre en oeuvre et gérer des réseaux informatiques et de :

télécommunications = module 2 + module 3

CCP-Sécuriser, administrer et proposer des solutions de réseaux :

informatiques et de télécommunications = module



## Métiers préparés

- Structure utilisatrice, de type grand compte, qui possède un service dédié aux réseaux et télécommunications.
- Société de service en télécommunications et réseaux (SSTR), en plateforme d'intégration et sur les sites clients et peut aussi intervenir à distance.
- Société de services et d'ingénierie informatique (SSII) réalisant des prestations en régie ou ponctuellement, sur les équipements informatiques, réseaux et télécommunications.

Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat+2 ou Expérience professionnel de 2ans	Dossier Entretien	Diplome d'état

## Types d'emplois accessibles

- Administrateur réseau informatique
- Administrateur réseaux-télécoms
- Administrateur système et réseau

## La formation se compose de 4 modules, complétés par 1 période en entreprise.

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, adaptation du parcours de formation (1 semaine)



## Objectif

Le diplômé du BTS SIO (BTS Services informatiques aux organisations) est formé à la mise en place des services informatiques tant que salarié au sein des organisations (entreprises, administrations, pme,pmi, etc...) soit tant que consultant d'une SSII (société des services d'ingénierie informatique), d'une société éditrice de logiciels ou d'une société de conseils.

Les services informatiques dont il aura la responsabilité concernent à la fois les solutions techniques d'infrastructures, les applications logicielles, la maintenance et l'évolution de ces solutions dans le respect contraintes légales et stratégiques en s'appuyant sur des normes de sécurité ou des guides de bonnes pratiques.

Le BTS SIO (BTS Services informatiques aux organisations) prépare à 2 métiers distincts, représentés par les 2 spécialités du diplôme:

- Solutions d'infrastructure, systèmes et réseaux
- Solutions logicielles et applications métiers.

## Métiers préparés

Le BTS SIO forme des techniciens responsables des services informatiques soit tant que salarié d'une organisation ( entreprises, administrations ,etc.... ) soit tant que consultant d'une société des services d'ingénierie informatique (SSII), d'une société éditrice de logiciels ou d'une société de conseils.

Le titulaire du BTS SIO peut prétendre à la fois à un poste d'informaticien généraliste et spécialiste selon sa spécialisation.

Les principaux métiers d'un titulaire du BTS SIO sont:

- Administrateur Systèmes-Réseaux
- Technicien d'exploitation Réseaux-Systèmes
- Gestionnaire de parc informatique
- Responsable support et déploiement
- Intégrateur des systèmes d'informaticien
- Analyste programmeur
- Développeur d'applications informatiques
- Chef de projet informatique
- Chargé d'études informatiques
- Responsable des services applicatifs



EPID PARIS - École Professionnelle d'Informatique et du Digital en partenariat avec l'école 42

Vous êtes passionnés par l'informatique et vous avez envie de devenir un cyber expert?

Intégrez le double cursus:  
BTS SIO et la méthode du 42 Labs  
BTS SIO avec EPID



Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat	Dossier Entretien	BTS





- 1 - INGÉNIEUR D'AFFAIRES
- 2 - RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
- 3 - MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES (M.U.C)
- 4 - NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT( N.R.C)
- 5 - VENDEUR(SE)- CONSEIL EN MAGASIN



## Objectif

Le Mastère Spécialisé Ingénierie des Affaires Internationales vous permettra de:

- Devenir un professionnel capable d'exploiter efficacement les TIC dans les opérations internationales des entreprises
- Développer vos capacités à concevoir, développer, produire et commercialiser des produits nouveaux intégrant de nouvelles technologies
- Allier un savoir-faire à un savoir-être en développant vos aptitudes à dialoguer en milieu international et à assimiler de l'information.

Il vous sera enseignés les outils, les concepts et les méthodes vous permettant de:

- Gagner des affaires et des appels d'offres
- Étudier un marché et lancer de nouvelles offres de produits et de services
- Développer et piloter des projets à l'international

## Métiers préparés

L'ingénieur d'affaires a pour principales missions de développer et mettre en œuvre une stratégie commerciale directe ou indirecte sur son périmètre et d'assurer ainsi la création de chiffre d'affaires pour son entreprise sur ce même périmètre.

Il assure généralement des activités relevant des domaines suivants :

- Mise en place d'un système de veille
- Élaboration de la stratégie commerciale
- Développement du portefeuille d'affaires de l'entreprise
- Pilotage de la construction des solutions proposées aux organisations clientes
- Suivi du projet ou de la production du service vendu
- Gestion d'équipes internes et externes

## Métiers préparés

- Chef de projet
- Ingénieur conseil
- Ingénieur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur technico-commercial



Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat+3 ou Expérience professionnel de 3ans	Dossier Entretien	Diplome d'état

Il assure généralement des activités relevant des domaines suivants :



## Objectif

Le Responsable du Développement Commercial dialyse et interprète les études marketing.

Il suit l'évolution commerciale de la gamme, participe a la stratégie marketing de l'entreprise au développement commercial de celle-cill identifie les besoins dela clientèle et propose des produits nouveaux adaptés ces besoins. Ildéveloppe un produit de sa conception à sa mise sur le marché. çoçoitetmet en œuvre les plais marketing.

Il coordonne les activités qui concourent à la réalisation de ces plans et élabore les supports d'aide a la vente. Il en cadre et anime une équipe commercial, développe et gère la relation «client».



## Métiers préparés

Le Responsable de Développement commercial est un cadre de l'entreprise qui travaille au sein d'un département commercial, sous la responsabilité du directeur commercial pour les entreprises importantes, ou directement auprès de la direction de l'entreprise pour celles qui sont de plus petite taille.

Lorsqu'il intervient au sein de PME il assurer l'ensemble des activités convnerciales de l'entreprise. Quelque soit son secteur d'intervention.

Le Responsable du Développement commercial possède un vaste champ d'activités et cette fonction est stratégique pour l'entreprise elle constitue un vecteur de croissance qui influe directement sur ses performances commerciales.

En régie générale. il intervient dans la vente de produits ou des services au près d'autres professionnels, sauf quelques exceptions comme, par exemple, dans le cas de la gestion patrimoniale pour des particuliers dans ce cadre. il exerce au sein d'un établissement bancaire. dans le secteur de l'assurance ou en agence immobilière et sa clientèle est constituée plutôt de grands comptes

Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat+3 ou Expérience professionnel de 3ans	Dossier Entretien	Diplome d'état

## Débouchés

- Attaché(e) de presse
- Chef de secteur
- Chargé(e) d'études média
- Chef des ventes
- Chargé(e) de Relation Publique
- Directeur de Magasin
- Chef de Produit
- Responsable Commercial
- Chef de Publicité
- Responsable Communication
- Responsable Maketing

## Objectif

L'objectif est d'occuper des fonctions dans une unité commerciale. Celle-ci peut - être physique comme un hyper marché, un commerce spécialisé ( Bricolage , Sport , Esthétique, Luxe... ), le département commercial d'une PME ( profil technico / commercial apprécié ), une agence d'un de ces secteurs: banque, assurance, immobilier, tourisme ou virtuelle... ( e-commerce : sites internet marchands ).

L'offre commercial doit être personnalisée pour se différencier de celles des concurrents . Ainsi, l'étudiant en BTS MUC recevra une formation généraliste afin de pouvoir intervenir sur l'ensemble du processus commercial ( de la recherche de prospects à la relation finale avec le client en passant par l'optimisation du produit ou service à vendre ).

Les enseignements reçus permettent la mise en place de stratégies pour développer l'offre commerciale, attirer les clients, les motiver à l'achat du produit / service puis les fidéliser.

De plus, les technologies de l'information ( notamment les NTIC ) et la communication en général jouent un rôle très important pour obtenir des nouveaux clients notamment.



Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat+2 ou Expérience professionnel de 2ans	Dossier Entretien	Diplome d'état

## Métiers préparés

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.

Au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir et lui vendre les produits/services répondant à ses attentes, la fidéliser.

Chargé des relations avec les fournisseurs , il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché. Il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources humaines de l'unité commerciale qu'il anime.

Dans le cadre de cette unité commerciale, il remplit les missions suivantes :

- Management de l'unité commerciale
- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion et animation de l'offre de produits et des services
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale.

## Objectif

L'objectif est de former des commerciaux de terrain généralistes, capables d'aller chercher la clientèle dans un cadre de vente opérationnelle (ventes par visites, démarchages, ventes par téléphone, par Internet), qu'il s'agisse de vente aux entreprises ou aux particuliers. Ils constituent l'interface entre l'entreprise et son marché.

Le BTS NRC prépare les étudiants à entrer dans la vie active avec des connaissances actualisées en matière de vente de gestion, de marketing, d'informatique, et de management d'une équipe commerciale.



## Métiers préparés

Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication. Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

Pour suite d'études après un BTS NRC La pour suite d'études est plutôt rare. Mais effectuer une année de licence professionnelle spécialisée dans le commerce et la mercatique ou une année dans une école de vente spécialisée représente toujours un plus.

Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat+2 ou Expérience professionnel de 2ans	Dossier Entretien	Diplome d'état

## Objectif

Enfin de formation les participants sont capables :

- de mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations des services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale
- de représenter leur entreprise et participer à la valorisation de son image
- de traiter les réclamations des clients en prenant en compte les intérêts de l'entreprise
- d'assurer l'approvisionnement du magasin conformément aux règles d'implantation
- de réaliser des mises en scène pour mettre en valeur les promotions et les nouveautés
- de surveiller l'évolution du marché, les nouveaux produits, la concurrence
- de contrôler la réalisation de ses objectifs de vente.

## Métiers préparés

- grandes et moyennes surfaces alimentaires ou spécialisées
- grands magasins
- boutiques
- négoce inter-entreprises

## debouches

- vendeur(se)
- vendeur(se) expert(e)
- vendeur(se) -conseil
- vendeur(se) technique
- conseiller(ère) de vente



Niveau D'entrée	Admission	Validation
Titulaire d'un baccalauréat+2 ou Expérience professionnel de 2ans	Dossier Entretien	Diplome d'état



## Objectif

Concevoir et réaliser le montage et la post production d'une œuvre audio visuelle.

La post production entre en œuvre une fois les tournages terminés.

Le monteur est à la fois un technicien et un artiste!

## Métiers préparés

Monteur  
 Operateur de prise de sons  
 Assistant monteur  
 Assistant son  
 Monteur truquiste  
 Sonorisateur retour/façade  
 Assistant studio

## Qualities personnelle

Sens artistique  
 Esprit d'initiative  
 Rigueur et Reflexion  
 Sens de travail en équipe  
 Etre à l'écoute



Niveau D'entrée	Admission	Validation
baccalauréat Validé	Dossier Entretien	BTS





[www.bestsolutiongroup.net](http://www.bestsolutiongroup.net)

[www.bestsolutionschool.com](http://www.bestsolutionschool.com)



Group ESIC - Ecole Supérieure d'informatique et de Commerce



École Professionnelle d'Informatique et du Digital



École d'informatique et du Digital



Bureau d'affaires, traductions et accompagnement pour VISA

