

# OPTIMISEZ LE PILOTAGE DE VOTRE OFFICINE

MANAGER D'UNE OFFICINE  
PHARMACEUTIQUE

FORMATION CO-CONSTRUITE  
AVEC ALTERNATIV PHARMA XV

🗨️ Pour les dirigeants d'officines souhaitant **maîtriser**  
**au mieux leur entreprise et acquérir des outils**  
**opérationnels pour piloter sa performance** 🗨️





INSPIRING EDUCATION  
INSPIRING LIFE

SOMMAIRE

01

DIRIGEANTS D'UNE  
OFFICINE  
PHARMACEUTIQUE :  
L'ESSENTIEL

02

LA STRUCTURATION  
DU PARCOURS

03

DIRIGEANTS D'UNE  
OFFICINE  
PHARMACEUTIQUE :  
LES + DU PARCOURS

04

LES BLOCS DE  
COMPETENCES

05

L'EXPERIENCE  
APPRENANT & LES  
CONDITIONS  
D'OBTENTION DU  
PARCOURS

06

ORGANISATION TYPE

07

NOS INTERVENANTS

08

L'ADMISSION CHEZ  
TBS EDUCATION

09

VOS CONTACTS

10

POURQUOI CHOISIR  
TBS EDUCATION ?

# OPTIMISEZ LE PILOTAGE DE VOTRE OFFICINE

## L'ESSENTIEL



### OBJECTIFS

- **Développer le leadership des dirigeants d'officines et confronter leurs pratiques** pour se positionner en tant que chef d'entreprise
- **Améliorer les outils de pilotage de la performance** opérationnelle et financière de son entreprise
- **Mettre en mouvement** son entreprise
  - ✓ animation des ressources humaines et management du quotidien.
  - ✓ gestion financière, économique, comptable, analyse financière, contrôle de gestion.
  - ✓ dynamique commerciale
- **Concevoir les outils de pilotage** adaptés aux enjeux de son entité

### MÉTIER VISÉ

- Direction d'une officine
- Management et gestion de centre de profit

### PUBLIC CIBLE

- Dirigeants d'officines
- Adjointes

### PRÉ-REQUIS

- Être en situation d'autonomie professionnelle dans la gestion de son unité.
- Avoir accès aux informations économiques et financières de l'entreprise ( liasse fiscale).

### DÉPLOIEMENT

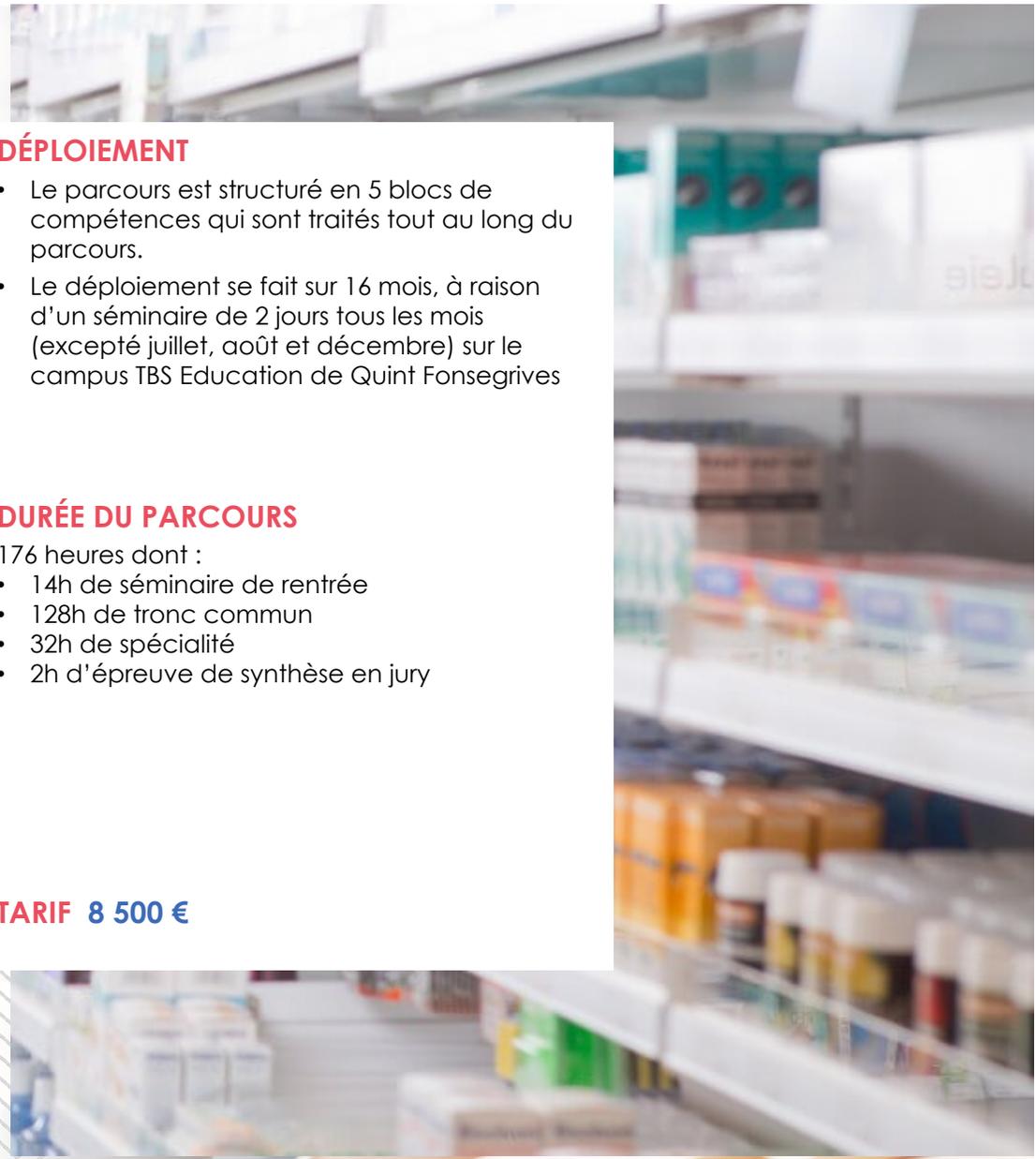
- Le parcours est structuré en 5 blocs de compétences qui sont traités tout au long du parcours.
- Le déploiement se fait sur 16 mois, à raison d'un séminaire de 2 jours tous les mois (excepté juillet, août et décembre) sur le campus TBS Education de Quint Fonsegrives

### DURÉE DU PARCOURS

176 heures dont :

- 14h de séminaire de rentrée
- 128h de tronc commun
- 32h de spécialité
- 2h d'épreuve de synthèse en jury

**TARIF 8 500 €**



# LA STRUCTURATION DU PARCOURS

## UNE FORMATION OPERATIONNELLE ET INTERACTIVE



### 5 BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC DE COMPETENCES	NOMBRE DE MODULES	DURÉE
Bloc 1 - <b>Management et leadership</b>	4	28h
Bloc 2 - <b>Pilotage stratégique</b>	2	28h
Bloc 3 - <b>Gestion des ressources financières</b>	3	28h
Bloc 4 - <b>Dynamique commerciale</b>	2	28h
Bloc 5 - <b>Marketing et distribution d'une officine pharmaceutique</b>	4	28h
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>140h</b>

140 h



### SÉMINAIRE DE RENTRÉE

14h



### TRAVAIL INDIVIDUEL

Etudes de cas à réaliser en distanciel asynchrone avec date de restitution (+ 3 semaines)

20h (estimation)



### EPREUVE DE SYNTHÈSE

Etude de cas sur un sujet tiré au sort. Préparation d'1h30 suivie d'une soutenance de 30mn devant un jury

2h

# OPTIMISEZ LE PILOTAGE DE VOTRE OFFICINE

## LES + DU PARCOURS



### FINANCEMENT

Certaines thématiques du parcours pourraient être éligibles à un financement de l'OPCO dans le cadre du plan de développement des compétences.



### PÉDAGOGIE

- Formation opérationnelle et appliquée à l'entreprise de chaque participant
- Un parcours en 100% présentiel
- Mise à disposition d'outils et de méthodes personnalisables, appliquées à l'entreprise de chacun
- Une pédagogie active alternant apports théoriques et mise en pratique tutorée



### BENEFICES

- TBS Education certifié



- Pour les dirigeants souhaitant maîtriser au mieux leur entreprise et acquérir des outils opérationnels
- Un réseau professionnel puissant et actif



### INTERVENANTS

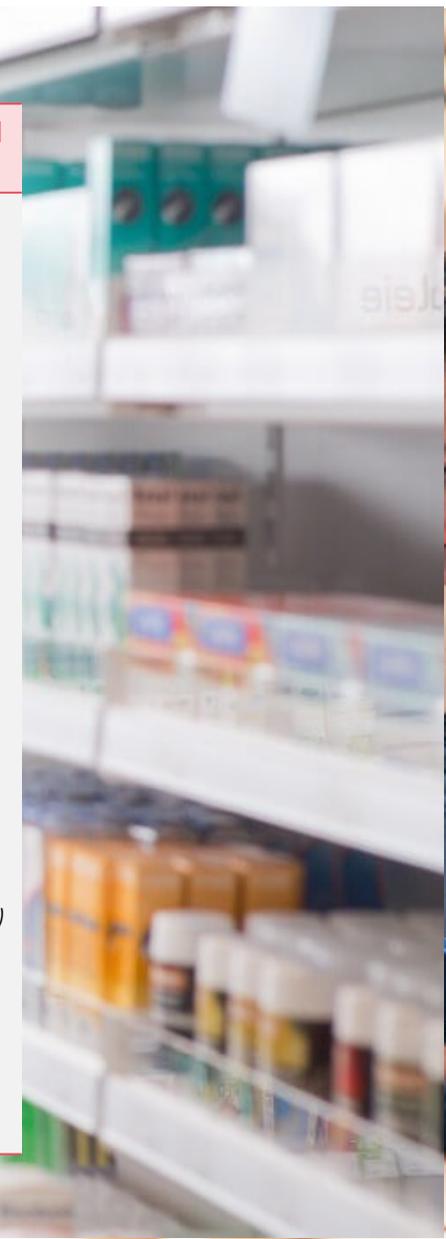
- Consultants praticiens en activité, chefs d'entreprises
- Experts reconnus dans leurs domaines respectifs, avec une très bonne connaissance des TPE / PME

# BLOC 1

## MANAGEMENT ET LEADERSHIP

MODULE	OBJECTIFS	CONTENU	COURS	ÉVALUATION
<b>Les obligations RH de l'employeur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître les obligations légales de l'employeur</li> <li>• Connaître/ rappeler les principales obligations en matière de santé et sécurité au travail</li> <li>• Mettre en place des instances représentatives du personnel : CSE, syndicats</li> <li>• Connaître les dispositifs de formation et de développement des compétences</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les obligations légales de l'employeurs</li> <li>• Les obligations en matière de Santé et Sécurité au Travail</li> <li>• Le CSE</li> <li>• La formation et le développement des compétences</li> </ul>	7h	
<b>La gestion des ressources humaines</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Constituer son équipe</li> <li>• Recruter ses collaborateurs et les intégrer</li> <li>• Gérer les étapes de la relation contractuelle</li> <li>• Gérer la carrière de ses collaborateurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le recrutement : du besoin à la l'intégration</li> <li>• La conduite des entretiens (recrutement, annuel, fin de période d'essai, ...)</li> <li>• Les étapes de la relation contractuelle</li> <li>• Le plan de développement des compétences</li> </ul>	7h	Etude de cas 4h*
<b>Le management au quotidien</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Animer et motiver son équipe</li> <li>• Prévenir et gérer les conflits</li> <li>• Recadrer un collaborateur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les leviers de motivation</li> <li>• Gestion de conflits : la communication non violente</li> <li>• Mener un entretien de recadrage</li> </ul>	7h	*Temps estimé (travail en distanciel asynchrone)
<b>Posture et leadership du chef d'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître son rôle et son style de management</li> <li>• Communiquer efficacement avec ses collaborateurs et son équipe</li> <li>• Développer son leadership</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manager, son rôle et ses styles de management</li> <li>• Du chef au leader</li> <li>• Ajuster sa communication avec les profils Process Com® / ComColors®</li> </ul>	7h	

32h

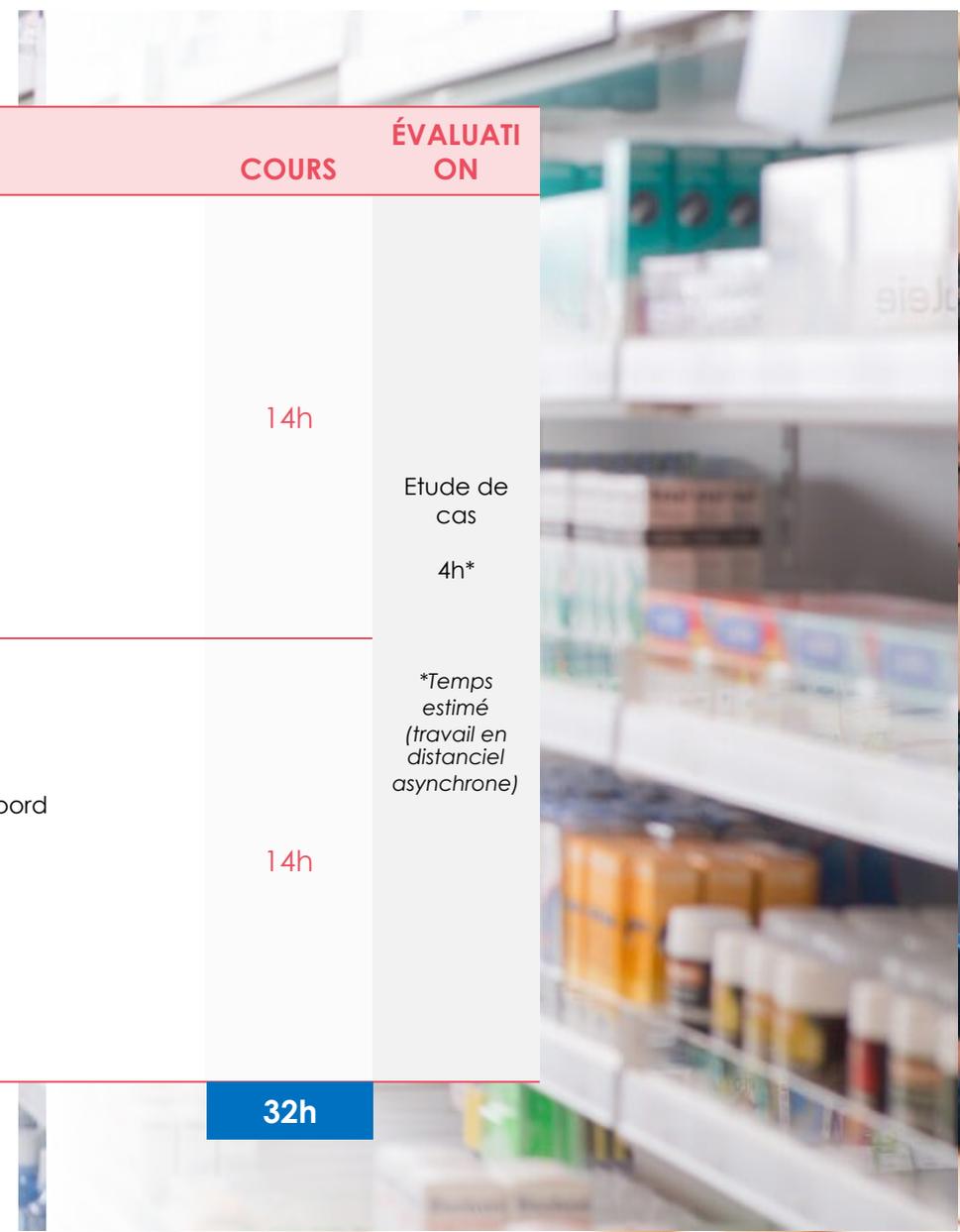


## BLOC 2

# PILOTAGE STRATÉGIQUE

MODULE	OBJECTIFS	CONTENU	COURS	ÉVALUATION
<b>Le projet d'entreprise et le financement de l'offre</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Comprendre et formaliser son projet d'entreprise</li><li>Analyser l'environnement de l'entreprise en relation avec son projet</li><li>Décrire son marché et analyser la cible</li><li>Comprendre le besoin client et le situer par rapport au marché</li><li>Connaître ses concurrents et son avantage concurrentiel</li><li>Constituer une offre « marquée »</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Le projet d'entreprise</li><li>Le positionnement de l'offre</li></ul>	14h	Étude de cas 4h*
<b>La démarche marketing de l'offre</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Identifier les indicateurs clés des tableaux de bord</li><li>Repérer les leviers à actionner pour ajuster sa feuille de route</li><li>Anticiper par une organisation rationnelle de son entreprise</li><li>Planifier les tâches du manager au quotidien</li><li>Combiner habilement les outils acquis</li><li>Piloter son entreprise vers la performance</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Repérage des indicateurs clés des tableaux de bord</li><li>Organisation opérationnelle de l'activité</li><li>Tableau de bord du pilotage quotidien</li></ul>	14h	*Temps estimé (travail en distanciel asynchrone)

32h

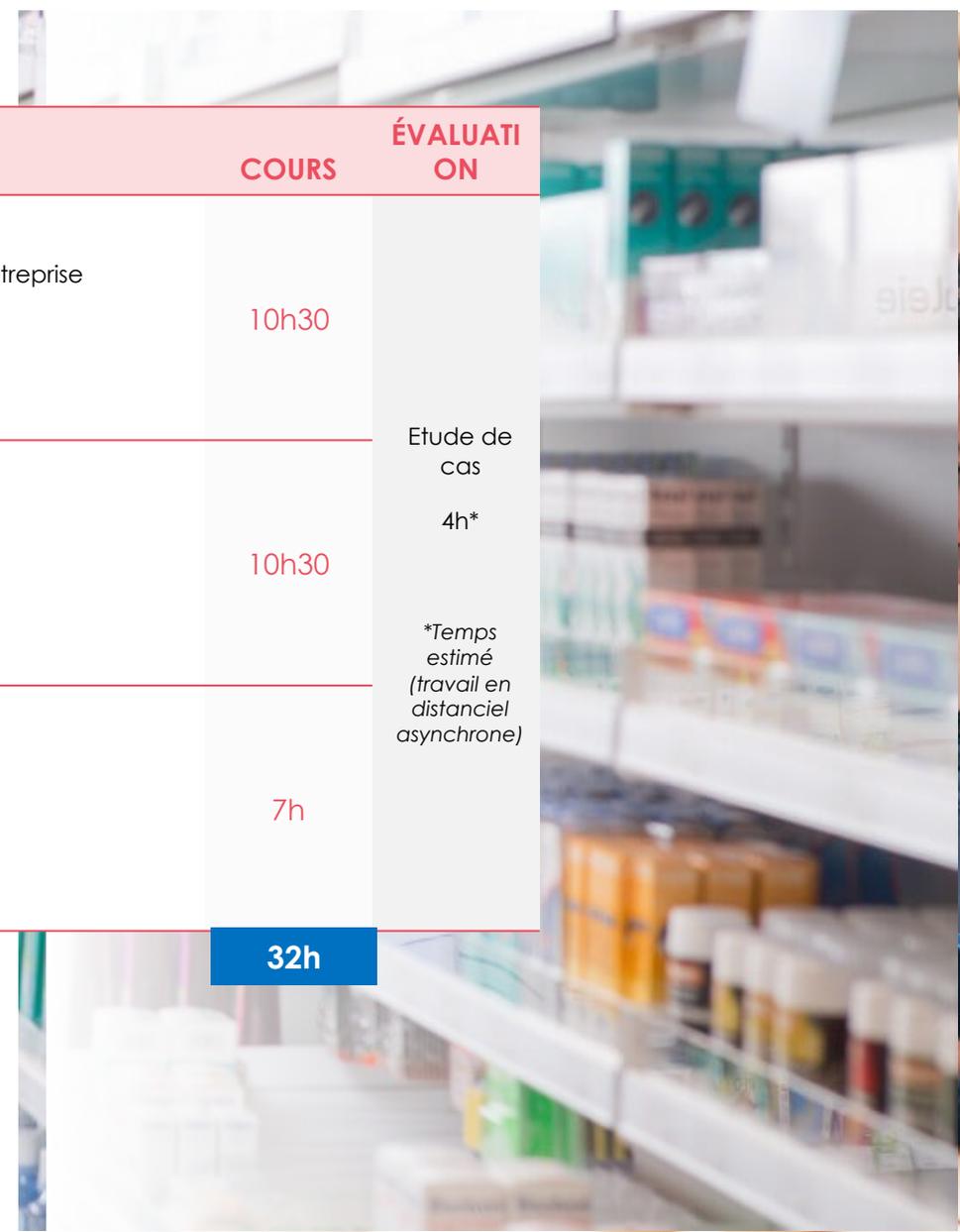


## BLOC 3

# GESTION DES RESSOURCES FINANCIÈRES

MODULE	OBJECTIFS	CONTENU	COURS	ÉVALUATION
<b>Initiation à la logique comptable et la performance économique</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Initiation à la logique comptable, comprendre les termes comptables</li><li>• Savoir lire et interpréter les comptes de l'entreprise</li><li>• Savoir utiliser ANAFIX, outil d'analyse économique et financière</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Initiation à la comptabilité</li><li>• Compréhension des comptes annuels de son entreprise</li><li>• Prendre en main l'outil d'analyse financière</li><li>• ANAFIX</li><li>• Découvrir les principaux états d'analyse</li></ul>	10h30	Etude de cas 4h*  *Temps estimé (travail en distanciel asynchrone)
<b>La performance économique et financière de l'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Comprendre les bases de l'analyse financière</li><li>• Savoir analyser l'outil économique : l'importance des immobilisations, le BFR, la trésorerie positive</li><li>• Maîtriser le financement de l'entreprise : le passif financier</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analyser l'outil économique</li><li>• La rentabilité économique</li><li>• Le passif financier</li></ul>	10h30	
<b>Le pilotage par objectif</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir construire ses prévisions économiques et financières</li><li>• Utiliser les leviers pour agir sur la performance économique et financière</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les données d'entrées</li><li>• L'équilibre économique</li><li>• L'équilibre financier</li><li>• Vision synthétique des prévisions</li></ul>	7h	

32h

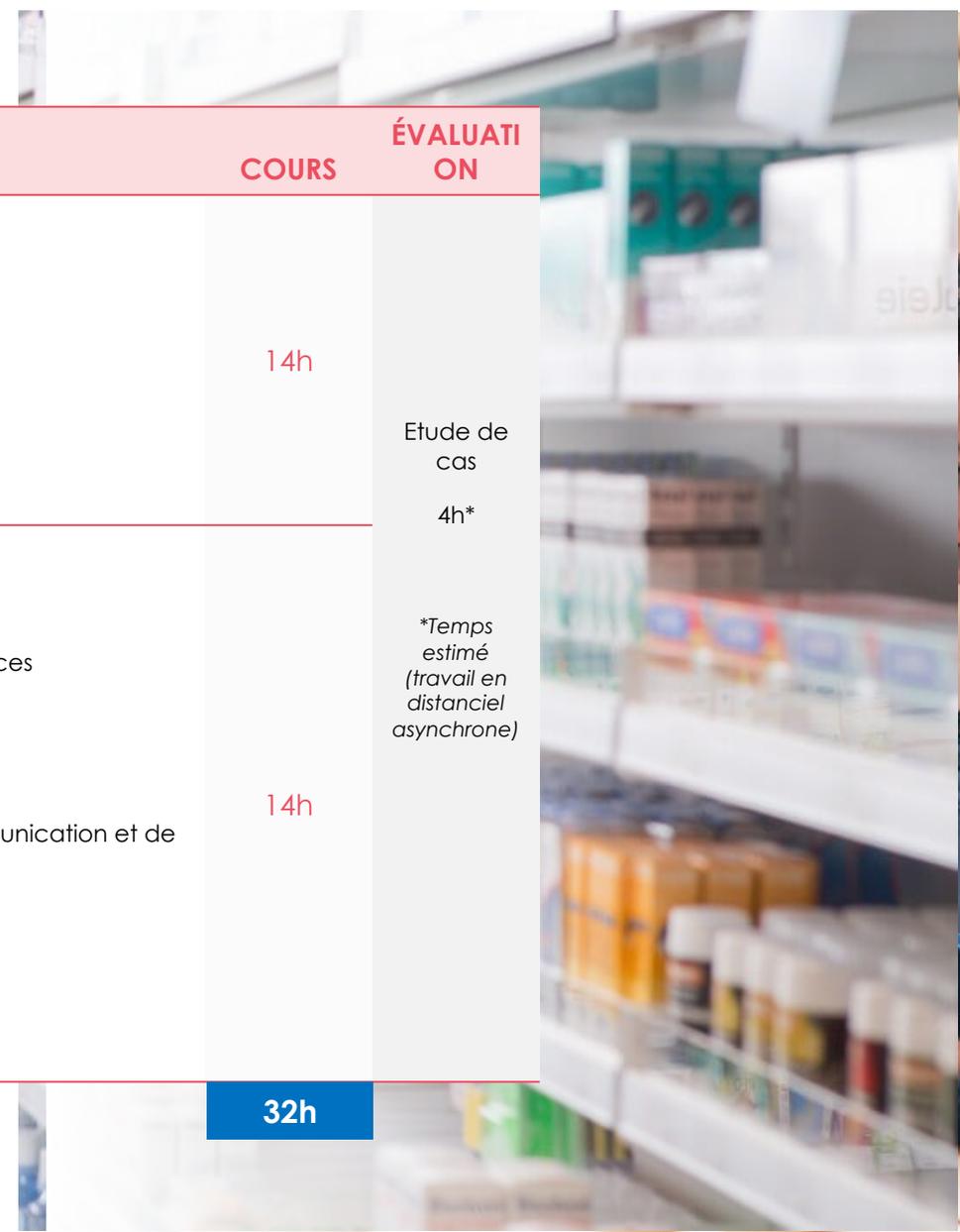


## BLOC 4

# DYNAMIQUE COMMERCIALE

MODULE	OBJECTIFS	CONTENU	COURS	ÉVALUATION
<b>Du plan marketing à l'action commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Relier le plan marketing au plan d'action commerciale</li> <li>Passer de l'action marketing aux objectifs et argumentaires commerciaux</li> <li>Définir des actions commerciales à engager</li> <li>Construite le tableau de bord du pilotage quotidien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le plan marketing</li> <li>Organisation opérationnelle de l'activité</li> <li>Tableau de bord du pilotage quotidien</li> <li>Le Plan d'Action Commerciale (PAC)</li> </ul>	14h	Etude de cas 4h*
<b>Les techniques de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Animer le force de vente autour des actions commerciales identifiées</li> <li>Mettre le client au centre de l'entreprise</li> <li>Construire un argumentaire de vente</li> <li>Suivre et piloter l'action commerciale</li> <li>Fidéliser sa clientèle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le cycle de vente</li> <li>Le concept client : les besoins à satisfaire</li> <li>La construction de l'argumentaire produits/services</li> <li>Le management de l'action commerciale</li> <li>Le fichier client : outil d'efficacité</li> <li>L'animation commerciale, les moyens de communication et de commercialisation</li> <li>L'animation de la force de vente</li> <li>La gestion de la relation client</li> <li>La capitalisation : retour sur le fichier clients</li> </ul>	14h	*Temps estimé (travail en distanciel asynchrone)

32h



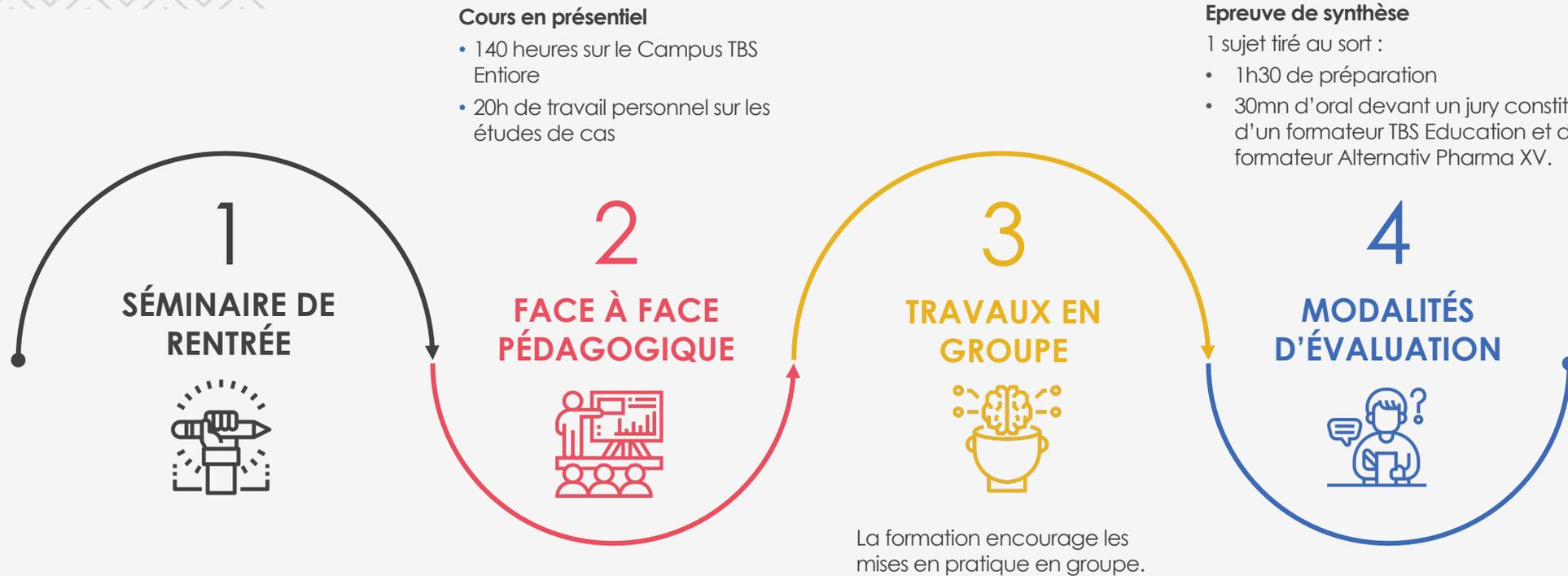
# MARKETING ET DISTRIBUTION D'UNE OFFICINE PHARMACEUTIQUE

MODULE	OBJECTIFS	CONTENU	COURS	ÉVALUATION
<b>Achats et négociation labo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimiser la rentabilité de l'officine et la trésorerie</li> <li>Identifier l'intérêt d'une centrale d'achat et d'un groupement</li> <li>Savoir récupérer les informations des partenaires et préparer les négociations</li> <li>Mener les échanges (techniques de communication)</li> <li>Identifier les leviers de négociation et savoir faire les concessions</li> <li>Comprendre les offres fournisseurs et leur mécanique</li> <li>Savoir déléguer les achats et les suivre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluer les besoins de l'officine</li> <li>Préparation des RDV</li> <li>Achats grossiste et achats génériques</li> <li>Achats OTC</li> <li>Achats Parapharmacie</li> <li>Achat MAD</li> <li>Développer une fiche d'achat et de suivi</li> <li>Zoom sur les outils statistiques</li> </ul>	7h	Etude de cas 4h*
<b>Politique de prix</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimiser la rentabilité de l'officine</li> <li>Communiquer une image prix attractive, dynamiser le point de vente, attirer, fidéliser la clientèle</li> <li>Construire la politique de prix de son point de vente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Législation et notions de base</li> <li>Positionnement de l'officine</li> <li>Définir une politique de prix selon les univers de l'officine (NR, OTC, parapharmacie)</li> </ul>	7h	*Temps estimé (travail en distanciel asynchrone)
<b>Merchandising et animation d'un point de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organiser l'espace de vente</li> <li>Optimiser la rentabilité du point de vente</li> <li>Animer son officine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le Parcours client</li> <li>Les règles du merchandising</li> <li>La rentabilité des univers</li> </ul>	7h	
<b>Démarche qualité à l'officine</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Améliorer son organisation, optimiser ses ressources et la rentabilité de l'entreprise</li> <li>Sécuriser la prise en charge du patient</li> <li>Être en comité réglementaire</li> <li>Intégrer l'officine dans la pratique pluridisciplinaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les bases d'une démarche qualité</li> <li>Mettre en œuvre la qualité à l'officine</li> <li>Travailler en exercice coordonnée</li> </ul>	7h	



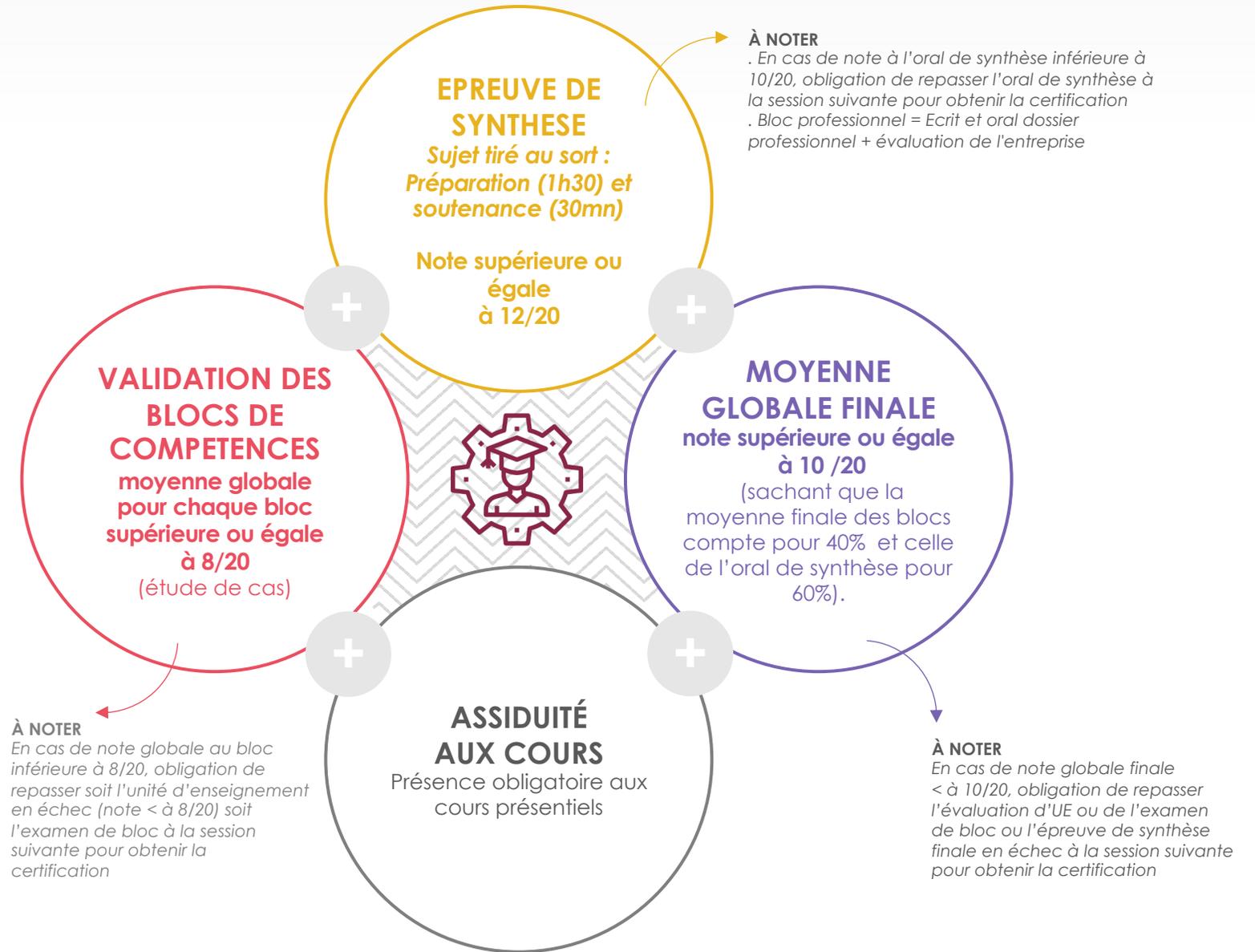
# L'EXPÉRIENCE APPRENANT

## LES 4 GRANDES PHASES



# LES CONDITIONS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

## COURS ET EXAMENS



## SEMAINES EN ENTREPRISE

- L'apprenant travaille sur son propre cas d'entreprise en mettant en pratique les enseignements.
- Pour valider chaque bloc : réalisation des études de cas en autonomie avec une date de restitution (+3 semaines)

## 1 SÉMINAIRE DE 2 JOURS PAR MOIS (EXCEPTÉ JUILLET, AOÛT ET DÉCEMBRE) EN CENTRE DE FORMATION



**JEUDI**

8H30 / 17H00

**VENDREDI**

8H30 / 17H00

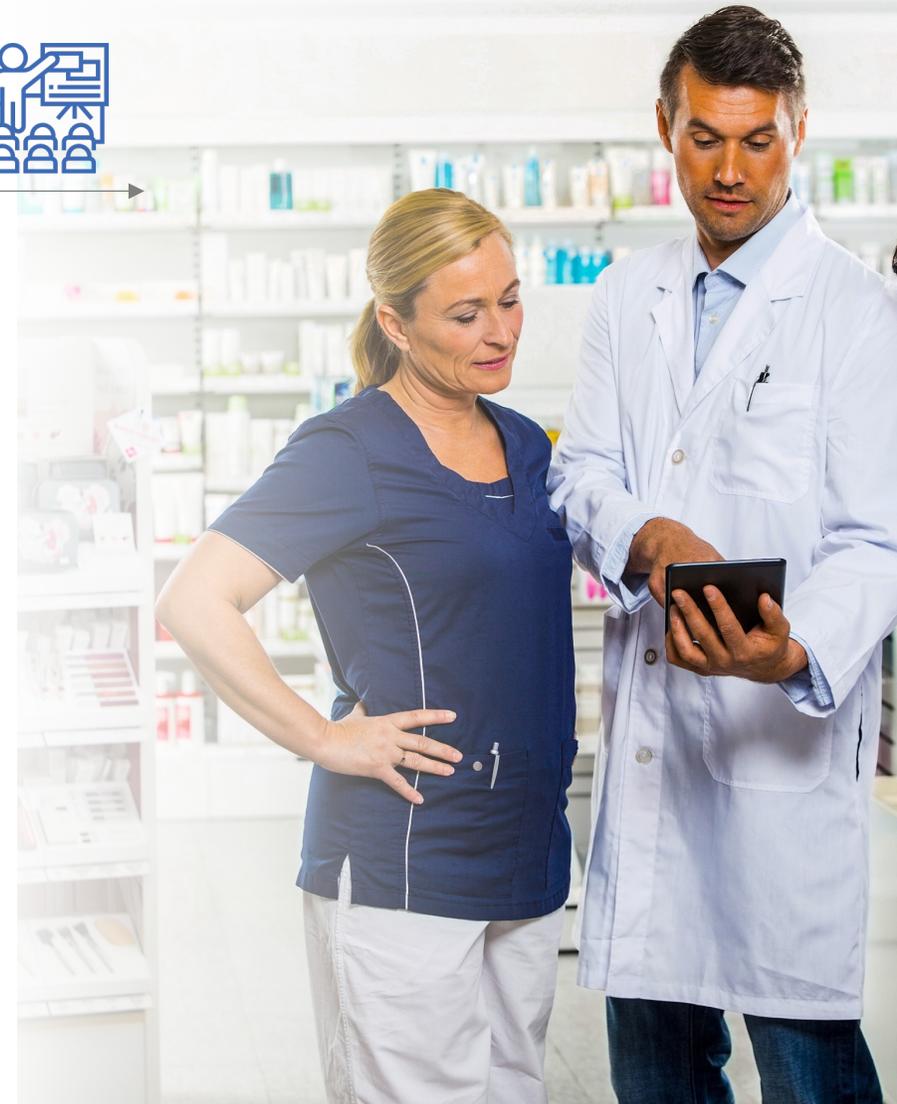
La promotion est organisée pour un effectif de 14 personnes.

Horaires types des journées : 8h30 à 12h30 / 14h00 à 17h

Lors de ces séminaires de formation, les apprenants bénéficient :

- D'apports théoriques
- De mises en pratiques tutorées en sous-groupes
- D'études de cas et de mises en situation
- De temps d'échanges avec leurs pairs

Démarrage de la formation en Mars 2023.



# NOS INTERVENANTS TBS EDUCATION

## DES EXPERTS EN ACTIVITÉ



### MARKETING

#### PIERRE ALBISSON

- ESC, IAE Aix en Provence DESS management des activités de service
- 12 ans d'expérience en tant que Directeur du développement d'un groupe Mutualiste
- Consultant spécialisé en stratégie et marketing



### FINANCE

#### MICHEL SALVA

- Expert Comptable, Professeur de TBS
- 30 ans d'expérience d'audits financiers et d'enseignement de la finance
- Auteur de méthodes d'enseignement pédagogique de comptabilité et de finance



#### MARIE AGNES DILLENSEGER

- Diplômée de l'IAE Rouen et titulaire d'un DESS en gestion du personnel,
- Directrice associée du cabinet UMANOV, spécialisé en gestion des RH, recrutement et leadership



### STRATEGIE

#### MARTINE BOUTARY

- Professeur de TBS, docteur en science de gestion, habilitation à diriger des recherches
- Professeur, conseiller du commerce extérieur
- Intervenante stratégie, commerce international pour Métier : DIRIGEANT



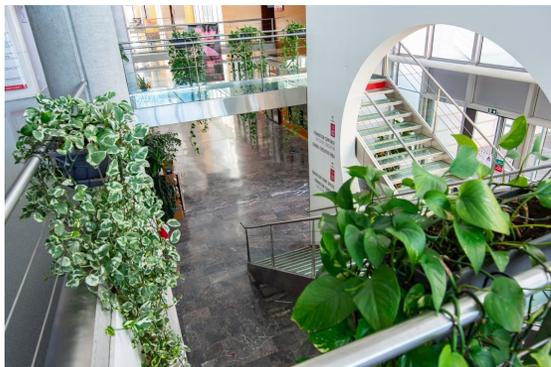
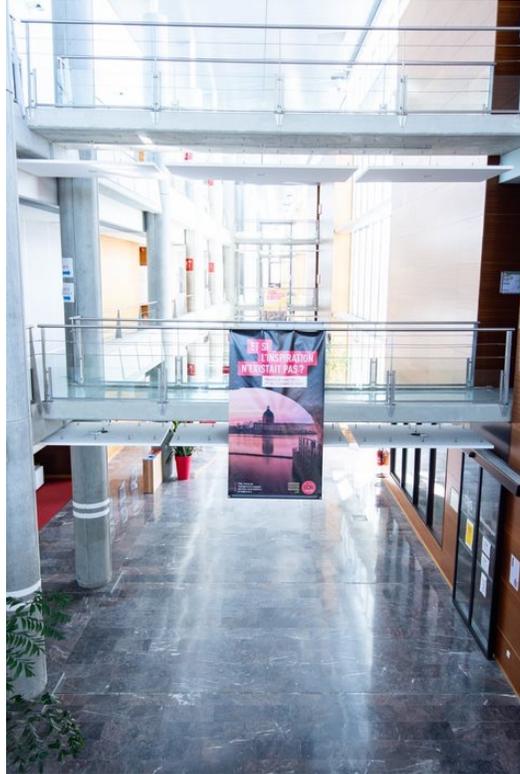
### FINANCE

#### JEAN-MICHEL RAGO

- Ingénieur agricole, DEA d'Economie Industrielle
- 25 ans d'expérience d'audit financiers et d'accompagnement de PME, chef d'entreprises
- Directeur académique des programmes dirigeants de TBS, enseignant en finance d'entreprise, responsable du programme

# CAMPUS DE LA FORMATION CONTINUE

Toulouse Entiore – 2 avenue Mercure 31130 Quint-Fonsegrives



**Entiore** est situé au cœur des zones d'activité technologiques et tertiaires de Toulouse (Labège Inopole, Montaudran et La Plaine).

Les étudiants bénéficient d'un domaine de 10 hectares, dont 12 000 m<sup>2</sup> d'infrastructures d'accueil et de services : **une médiathèque, des salles informatiques, des services multimédia, une salle interactive, un service de restauration, une liaison bus avec le centre ville, etc.**

Le tout dans une architecture claire et moderne, qui privilégie le confort des usagers.

*Tous nos bâtiments répondent aux normes des établissements recevant du public et d'accessibilité aux personnes en situation de handicap.*

# DE L'ADMISSION À L'INTÉGRATION

## L'INTÉGRATION À TBS EDUCATION



### QUESTIONNAIRE DE CANDIDATURE À REPLIR

Ce questionnaire sera  
analysé par le responsable  
de programme



### ENTRETIEN DE MOTIVATION

Entretien en visioconférence  
avec le responsable de  
programme



### DÉLIBÉRATION DU JURY D'ADMISSION

À partir du dossier et de  
votre entretien, le jury se  
prononce sur votre  
admission



### CONTRACTUALISATION ET INTÉGRATION

Signature d'une convention  
de formation professionnelle

**NOUS RECRUTONS EN CONTINU**  
DANS LA LIMITE DES PLACES DISPONIBLES



**OUVERTURE DES CANDIDATURES : Janvier 2022**

# FINANCEMENT DE LA FORMATION

UNE ÉQUIPE DÉDIÉE POUR VOUS ACCOMPAGNER

## Financement des salariés

- Le Plan de Développement des Compétences
- Le Compte Personnel de Formation
- Le dispositif Pro-A
- Le dispositif FNE
- Le dispositif TRANSCO
- Accords de branches spécifiques

## Travailleurs non salariés

- Le Compte Personnel de Formation
- Fonds d'assurance Formation sur secteur d'activité de rattachement

## Financement à titre individuel

- Le Compte Personnel de Formation
- Le Compte Personnel de Formation de Projet de Transition Professionnelle
- Possibilités de financement complémentaire pour les DE

## Dispositifs alternance

- Le Contrat d'Apprentissage
- Le Contrat de Professionnalisation

Pour vous accompagner et vous simplifier les démarches auprès des financeurs

## OPCO



## AUTRES FINANCEURS PUBLICS



## Caisse des dépôts / CPF



## Fonds d'assurance formation (FAF)

- AGEFICE
- FIF-PL
- FAFPM
- FAFCEA
- VIVEA
- ...

Votre contact

Anissa BENAÏ – Responsable Ingénierie Financement [a.benai@tbs-education.fr](mailto:a.benai@tbs-education.fr) - 06 08 66 25 90



INSPIRING EDUCATION  
INSPIRING LIFE

## VOS CONTACTS

**JULIE VAL**

DIRECTRICE ADJOINTE  
INGÉNIERIE ET PILOTAGE DE  
L'OFFRE FORMATION CONTINUE

[j.val@tbs-education.fr](mailto:j.val@tbs-education.fr)



**CAMILLE HONG-CHANG**

CHARGÉE DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL

[c.hong-chang@tbs-education.fr](mailto:c.hong-chang@tbs-education.fr)

**06 73 98 10 25**



INSPIRING EDUCATION  
INSPIRING LIFE



**POURQUOI CHOISIR  
TBS EDUCATION ?**



# UNE ÉCOLE DE COMMERCE ET MANAGEMENT DE RÉFÉRENCE

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
MEMBRE DE LA CONFÉRENCE DES GRANDES ÉCOLES

## STATUT

EESC TBS

## NOMBRE D'ÉTUDIANTS

5.500

## ALUMNI

49.000

## COLLABORATEURS

360

## PROFESSEURS INTERNATIONAUX

52%

## CHIFFRE D'AFFAIRES

55M€

## ÉTUDIANTS INTERNATIONAUX

25%

## ÉTUDIANTS BOURSIERS

20%

## PROFESSEURS PERMANENTS

118

## PHD/DOCTORATS

95%

## CLASSEMENTS France 2022 2 EN FORMATION INITIALE

#10<sup>e</sup>

Ecole de commerce  
et management

#11<sup>e</sup>

Programme  
Grande Ecole

#3<sup>e</sup>

Bachelor

## CLASSEMENTS France 2022 EN FORMATION CONTINUE

#1<sup>er</sup> et #4<sup>e</sup>

Masters spécialisés

#10<sup>e</sup>

Global Executive MBA

- Audit / contrôle de gestion
- Management structures sanitaires et sociales
- Manager Marketing et Commercial dans les Industries de Santé
- Management Juridique des Affaires
- Expert en ressources humaines

# TRIPLE ACCRÉDITATION & EXCELLENCE ACADÉMIQUE



DEPUIS 2003

MAI 2019

+ 5 ANS



DEPUIS 2002

OCTOBRE 2019

+ 5 ANS



DEPUIS 2002

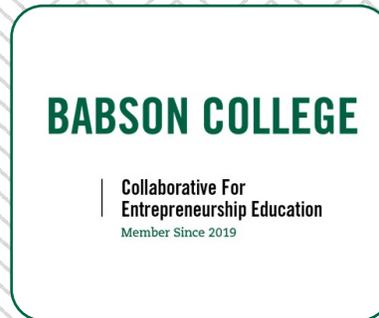
JANVIER 2021

+ 5 ANS



3<sup>e</sup> Business School française à réunir les trois grandes accréditations internationales dès 2003

LABELS & PRIX



# UN ANCRAGE TERRITORIAL ET INTERNATIONAL

4 CAMPUS ET 58 PAYS



TOULOUSE



CASABLANCA



BARCELONE



PARIS

## UNIVERSITÉS PARTENAIRES

**234**

126 AACSB – 72 EQUIS – 14 EPAS

## ACCORDS UNIVERSITÉS PARTENAIRES

**144**

POUR LE PGE

## ACCREDITATION INTERNATIONALE

**66%**

PARTENAIRES AYANT AU MOINS 1

## NOMBRE DE PAYS

**58**

ACCUEILLANT NOS ÉTUDIANTS

## NOMBRE DE NATIONALITÉS

**80**

DIFFÉRENTES SUR NOS CAMPUS

# UNE STRATÉGIE BASÉE SUR 4 PILIERS

INSPIRING TBS 2026

## BIEN-ÊTRE PÉDAGOGIQUE

- **Campus d'un nouveau genre** : bâtiments inspirants préfigurant l'école du futur, fabrique à innovations pédagogiques qui introduit en permanence de nouveaux savoirs, de nouvelles méthodes d'apprentissage et des outils pour mieux apprendre.
- **Connection des campus de l'école aux entreprises** et aux acteurs socioéconomiques partenaires pour cultiver l'esprit d'entreprise, favoriser l'innovation locale et mutualiser les savoirs. Pensés pour avoir un impact sociétal positif, ils seront résolument ouverts, inspirants, innovants et engagés

## EXCELLENCE ACADÉMIQUE

- **Recherche de pointe référencée** dans les revues académiques internationales les plus prestigieuses et une recherche à impact pour les entreprises et les organisations ;
- Montée en puissance des expertises **sur la RSE-DD, l'Intelligence Artificielle & Business Analytics, l'Aéronautique & Spatial**, à savoir les 3 centres d'excellence de TBS Education ;

## NOUVEAUX MODÈLES DE FORMATION ET D'EMPLOYABILITÉ

- **Poursuite du développement de l'incubateur à startups TBS Seeds et de la junior entreprise, ESCadrille**, autour de projets de création ou reprise d'entreprises avec un impact sociétal.
- Intégration des entreprises à la communauté TBS Education afin d'assurer l'employabilité maximale aux apprenants, de favoriser l'innovation et les projets à impact positif et de stimuler la proximité avec les acteurs territoriaux.
- **Renouvellement et adaptation** aux besoins des entreprises de l'offre formation continue, avec davantage de certifications professionnelles (RNCP, répertoire spécifique) éligibles au CPF, de formations « sur-mesure », et une logique de professionnalisation pour entretenir leur employabilité tout au long de la vie.
- **Pratiques pédagogiques innovantes** basées sur des approches expérimentales d'apprentissage reconnues à l'échelle nationale et internationale.

## RENFORCEMENT À L'INTERNATIONAL

- **Valorisation renforcée des campus à l'étranger**, qui mènent leurs propres recrutements et ont un impact positif sur leurs zones d'influence.
- **Développement de partenariats stratégiques pour renforcer les expertises de l'école**, créer de nouvelles synergies et des doubles compétences avec des alliances renforcées aux États-Unis et au Canada (partenariats avec des écoles ou universités).
- **Renforcement du recrutement d'étudiants étrangers.**



# UN RESEAU DE DIPLOMES PUISSANT ET SOLIDAIRE

La qualité d'une Grande École  
se mesure aussi à la force  
de son réseau de diplômés



**MISSION > RAPPROCHER LES DIPLÔMÉS PRÉSENTS,  
PASSÉS ET À VENIR, EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL**

tbs EDUCATION  ALUMNI

DATE DE CREATION

**1987**

NOMBRE DE DIPLÔMÉS  
SUR LES 5 CONTINENTS

**49,000**

CHAPTERS DÉPLOYÉS  
À TRAVERS LE MONDE

**63**

## POURQUOI CHOISIR TBS ?

RECHERCHE ET EXPERTISES

### 3 CENTRES D'EXCELLENCE



**AERONAUTICS  
& SPACE**

CENTER OF EXCELLENCE



**CSR  
SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT**

CENTER OF EXCELLENCE



**ARTIFICIAL  
INTELLIGENCE  
& BUSINESS  
ANALYTICS**

CENTER OF EXCELLENCE

### 10 CHAIRES & PARTENARIATS PRIVILÉGIÉS



SPATIAL • RSE-DD • AUDIT • CONSEIL  
ENTREPREUNARIAT • SANTÉ



**5**

LABORATOIRES DE RECHERCHE



**70**

DOUBLES DIPLÔMES  
AVEC DES GRANDES ECOLES  
DONT 15 EN FRANCE

**tbosearch**

SITE INTERNET DÉDIÉ À LA DIFFUSION  
DES RÉSULTATS DE LA RECHERCHE

# INNOVATION PÉDAGOGIQUE

TBS, L'ÉCOLE DE MANAGEMENT QUI VOUS REND INSPIRÉ.E ET INSPIRANT.E

DES ESPACES



DES RESSOURCES



DES PRATIQUES



DES GUESTS



DES AWARDS



**Méthodes d'apprentissage  
engageantes**  
**Enthousiasme & Humour Pratiques  
inspirantes et challegantes**  
**Test de préférence d'apprentissage**  
**Business games /Etudes de cas**  
**Classes inversées**  
**Learning expedition**

# UNE ÉCOLE RESPONSABLE ET SOUTENABLE

TBS EDUCATION devient société à mission avec pour raison d'être:

« Grâce à une recherche à impact sociétal, TBS forme une diversité d'acteurs ouverts et éclairés, qui pourront contribuer au sein de leurs organisations à l'évolution d'une économie responsable et soutenable. »

UN FORT ENJEU SOCIÉTAL

ÉCOLE INCLUSIVE

FAVORISER L'ÉGALITÉ DES CHANCES

CO-CONSTRUIRE  
UN MONDE SOUTENABLE

LES CAMPUS DE TBS :  
DES ACTEURS À IMPACT SOCIÉTAL

CRÉATION DE LA DIRECTION  
TRANSITION SOCIÉTALE



## UN LARGE PORTEFEUILLE DE FORMATIONS ET D'ACTIVITES

UN LARGE  
PORTFEUILLE

*Etudiants*

### FORMATION INITIALE

SE FORMER À L'EXERCICE DU MANAGEMENT

**BACHELOR**  
IN MANAGEMENT

PROGRAMME  
**GRANDE  
ECOLE**  
MASTER IN MANAGEMENT

**MSc**  
MASTERS OF  
SCIENCE

*Etudiants en poursuite d'études  
Entreprises  
Salariés et actifs ; demandeurs d'emploi*

### FORMATION CONTINUE

PARCOURS CERTIFIANTS / DIPLOMANTS / SUR MESURE  
POUR SE PERFECTIONNER ET PROGRESSER

**MS**  
MASTÈRES  
SPÉCIALISÉS

GLOBAL  
EXECUTIVE  
**MBA**  
MASTER OF BUSINESS  
ADMINISTRATION

**DBA**  
DOCTORATE OF  
BUSINESS  
ADMINISTRATION

Préparation aux examens en comptabilité  
DCG / DSCG / DEC

Certifications professionnelles  
(titres RNCP / répertoire spécifique)

Services et partenariats entreprises

*Alternants*

### ALTERNANCE

*Entreprises  
Organismes institutionnels  
Alumni*

### ACTIVITES DE RECHERCHE

3 centres  
d'excellence

7 laboratoires

10 chaires /  
partenariats

### ACTIVITES SOCIETALES

Fondation TBS  
Education

Programmes RS / DD

# FORMATION CONTINUE

## L'OFFRE TBS EDUCATION POUR LES ENTREPRISES ET SALARIES

### FORMATION CONTINUE CERTIFIANTE / DIPLÔMANTE

12

**MS**  
MASTÈRES  
SPÉCIALISÉS

**GLOBAL  
EXECUTIVE  
MBA**  
MASTER OF BUSINESS  
ADMINISTRATION

**DBA**  
DOCTORATE OF  
BUSINESS  
ADMINISTRATION

31

**CERTIFICATIONS  
PROFESSIONNELLES**

TITRES RNCP /  
REPERTOIRE SPECIFIQUE

#### PARTENARIATS PEDAGOGIQUES

- Délégations d'habilitations à former aux certifications TBS
- Co-conception et co-déploiement de dispositifs labélisants / certifiants sur mesure

#### PREPARATION EXAMENS

DCG / DSCG / DEC

#### INTERS / INTRAS

- Modules courts à la demande
- Blocs de compétences certifiants

### MARQUE EMPLOYEUR

#### EVENEMENTS

- Rencontres avec nos étudiants / apprenants (forums recrutements, conférences, offres d'emploi / stages...)

#### MECENAT

- Financement de la recherche : chaires, centres d'excellence
- Fondation TBS ; Programmes RS / DD

#### ACCUEIL DE NOS ETUDIANTS

- Stages et missions conseil de 2 à 6 mois, Executive project
- Missions conseil avec notre junior entreprise; ESCadrille

### ALTERNANCE

**BACHELOR  
IN MANAGEMENT**

**PROGRAMME  
GRANDE  
ECOLE**  
MASTER IN MANAGEMENT

**DCG /  
DSCG**

**MS**  
MASTÈRES  
SPÉCIALISÉS

### ACCOMPAGNEMENT REGLEMENTAIRE

#### INGENIERIE DE FINANCEMENT

Conseil et accompagnement, simplification des démarches administratives

#### TAXE D'APPRENTISSAGE

Collecte pour améliorer l'expérience formation de nos apprenants



INSPIRING EDUCATION INSPIRING LIFE

---

TOULOUSE • PARIS • BARCELONA • CASABLANCA

