

# LE FUTUR SOUFFLE

TALIS



**MITALIS**

**TALIS / CAMPUS PARIS / NOUVELLE-AQUITAINE  
PAYS DE LA LOIRE / OUTRE-MER**

**[talis-bs.com](http://talis-bs.com)**

Paris /

Nantes /

Bordeaux /

Bayonne /

Périgueux /

Bergerac /

Poitiers /

Saint-Martin

Guadeloupe /

Le Lamentin

Martinique /

Guyane

**TALIS :**

Un réseau d'écoles d'enseignement supérieur jusqu'à Bac +5 :

- Spécialisé dans 4 principaux domaines de formation :
  - . Commerce - Management
  - . Marketing, Communication et Digital
  - . Ressources humaines, Administration & Gestion
  - . Banque, Finance, Immobilier
- Une offre pédagogique innovante et professionnalisante (business game, pédagogie inversée, distanciel ...)
- Une présence sur 11 campus en France Métropolitaine et DROM / COM



Formations diplômantes & Titres certifiés RNCP

BTS, Bachelors et cycles Mastères

---

TALIS

Talis Paris est une école de commerce post-bac à Bac+5, dont les filières sont validées par des Titres inscrits au RNCP (répertoire national des certifications professionnelles) et des Diplômes d'État.

- ✓ 1 400 élèves
- ✓ 2 campus
- ✓ 75 % taux de réussite aux examens
- ✓ 80 % taux d'emploi ou en poursuite d'études
- ✓ 3,4% taux de rupture



# *MANAGER D'AGENCE SERVICE A LA PERSONNE*

2024

#FESP BY TALIS

Promotion « dédiée »



*« (Re)trouver du sens au travail et vous sentir utile en choisissant un métier pour aider les gens »*

***Le secteur des services à la personne est en plein Boom***

*Si vous êtes à la recherche d'un métier centré sur le contact humain et la relation d'aide, alors ce domaine pourrait être la clé de votre épanouissement professionnel.*

2024



#FESP BY TALIS  
Promotion « dédiée »

# Une promotion « dédiée » : Quel objectif ?

*Le pilotage global*

&

*Développement de la performance de l'organisation*

2024



#FESP BY TALIS  
Promotion « dédiée »



# Une promotion « dédiée » : comment ?

➤ A partir d'une certification TALIS et inscrite au RNCP

- **Manager Opérationnel de Business Unit**

Titre de Niveau 6 / 240 ECTS / Bac+4

➤ Des modules dédiés au métier de Manager d'Agence de Service à la personne

➤ Une formation par des professionnels du métier

2024



#FESP BY TALIS  
Promotion « dédiée »

# Une entreprise X

## Une formation Bac+4

- L'ALTERNANCE / Une formation financée et rémunérée
- Un accompagnement conjoint TALIS et la FESP jusqu'à la signature du contrat

2024



#FESP BY TALIS  
Promotion « dédiée »

# Compétences développées

## Vision stratégique et managériale de l'entreprise

A l'issue de la formation, le manager possèdera les bases pour asseoir sa légitimité afin de fédérer et mobiliser les énergies autour de projets collectifs avec une réelle approche stratégique. Il sera en capacité d'en gérer les moyens humains, matériels et financiers, en autonomie.

**Champ d'activité** : Responsabilités opérationnelles dans le management d'une agence de service à la personne

2024



#FESP BY TALIS  
Promotion « dédiée »

2023_2024	MANAGER D'AGENCE DE SERVICE A LA PERSONNE BAC+4 MOBU 2	Semestre	Progression pédagogique	Heures hors workshops	Heures de workshops	Nb crédits	Epreuves modifiées	Heures épreuve finale orale
<b>BLOC 1 - ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE</b>				129,5		12		
MOBU2A1UE1	COMMANDITER ET EXPLOITER DES ÉTUDES MARKETING	S1		14		1	1 CC	
MOBU2A1UE2	DÉTERMINER LE POSITIONNEMENT MARKETING	S1	avant A1UE1	24,5		2,5	1 CC	
MOBU2A1UE3	ANALYSER L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE	S1		14		1	1 CC	
MOBU2A1UE4	ÉTABLIR UN DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE	S1	avant A1UE2	24,5		2,5	1 CC	
MOBU2A1UE5	CONSTRUIRE SA VEILLE DOCUMENTAIRE	S1		14		1	1 CC	
MOBU2A1UE6	MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU DROIT DES SOCIÉTÉS	S2		14		0,5	1 CC	
MOBU2A1UE7	MODÉLISER LE PARCOURS CLIENT	S1	après A1UE2	21		1,5	1 CC	
MOBU2A1DC	DOSSIER SYNTHÈSE FIL ROUGE	S1&S2		3,5		2	dossier / rapport stratégique	0,5
<b>BLOC 2 - DÉFINIR ET PILOTER LES PLANS D'ACTION</b>				45,5		5,5		
MOBU2A2UE1	ADAPTER ET DÉPLOYER UN PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMUNICATION	S2		21		2	1 CC	
MOBU2A2UE2	SOUTENIR LA DÉCISION GRÂCE AUX INDICATEURS ET AU REPORTING	S2		7		0,5	1 CC	
MOBU2A2UE3	ÉLABORER UNE STRATÉGIE ACHATS	S2		14		1	1 CC	
MOBU2A2DC	DOSSIER SYNTHÈSE FIL ROUGE	S1&S2		3,5		2	dossier / étude de cas	
<b>BLOC 3 - DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES</b>				38,5		5		
MOBU2A3UE1	DÉVELOPPER SES AFFAIRES AVEC SES PARTENAIRES	S2		14		1	1 CC	
MOBU2A3UE2	DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES DE NÉGOCIATION	S2		21		2	1 CC	
MOBU2A3DC	DOSSIER SYNTHÈSE FIL ROUGE	S1&S2		3,5		2	dossier	
<b>BLOC 4 - ASSURER LE PILOTAGE BUDGÉTAIRE, FINANCIER ET ADMINISTRATIF D'UNE ENTITÉ</b>				80,5		8,5		
MOBU2A4UE1	MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DU DROIT COMMERCIAL	S2		14		1	1 CC	
MOBU2A4UE2	S'INITIER À LA CONSTRUCTION D'UN BUSINESS PLAN	S2		17,5		1	1 CC	
MOBU2A4UE3	PRATIQUER LE CONTRÔLE DE GESTION EN TANT QUE BUSINESS PARTNER	S2		24,5		2,5	1 CC	
MOBU2A4UE4	ACQUÉRIR DES BASES DE FINANCE POUR NON FINANCIERS	S1		21		2	1 CC	
MOBU2A4DC	DOSSIER CERTIFIANT FIL ROUGE	S1&S2		3,5		2	dossier	
<b>BLOC 5 - ENCADRER SON ÉQUIPE</b>				31,5		4		
MOBU2A5UE1	GÉRER LES RH AU QUOTIDIEN	S2		14		1	1 CC	
MOBU2A5UE2	PRATIQUER LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT À DISTANCE ET EN PRÉSENTIEL	S1		14		1	1 CC	
MOBU2A5DC	DOSSIER SYNTHÈSE FIL ROUGE	S1&S2		3,5		2	dossier / mise en situation professionnelle	0,5
<b>BLOC ASP</b>				141				
MOBU2BTASP1	IDENTIFIER LES SPECIFICITES DU SECTEUR DES SERVICES A LA PERSONNE ET AUX PARTICULIERS Organisation structurelle et acteurs associés Spécificités du travail à domicile Rôle, responsabilité et éthique professionnelle	S1		14			Evaluation des modules dans le cadre de l'épreuve de synthèse dite "Fil rouge"	
MOBU2BTASP2	MAINTENIR ET DEVELOPPER SON ACTIVITE	S1 & S2		93				
MOBU2BTASP2A	Pilotage et Management de l'activité	S1		18				
MOBU2BTASP2B	Identification des partenaires à activer	S1		21				
MOBU2BTASP2C	Management de projet	S2		18				
MOBU2BTASP2D	Management de la qualité	S2		18				
MOBU2BTASP2E	Responsabilité sociétale de l'entreprise	S2		18				
MOBU2BTASP3	PILOTER LA GESTION SOCIALE DU CAPITAL HUMAIN	S1 & S2		34				
MOBU2BTASP3A	Gestion du processus administratif et de la paie	S2		14				
MOBU2BTASP3B	Gestion des conflits	S2		10				
MOBU2BTASP3C	Prise en compte de la diversité et de l'interculturel	S1		10				
<b>SOUS-TOTAL COURS</b>				466,5		0		
MISSION ENTREPRISE / ÉVALUATION PROFESSIONNELLE (80 jours minimum obligatoires/an)		S1&S2				22		
LIVRABLES:								
MÉMOIRE PROFESSIONNEL (dont préparation et méthodologie)		S1 & S2		14		3	dossier + 1 épreuve finale	1
<b>SOUS-TOTAL EXAMENS</b>				1,5				1,5
<b>TOTAL</b>				482		60		

# PREREQUIS ET ACCESSIBILITES

- ✓ **Post BAC+3 validé: admission sur dossier, tests et entretien**
- ✓ **Titulaire d'une L3 ou Titre de Niveau 6 et de 180 ECTS**
  - ✓ **Demandeur d'emploi**
  - ✓ **Validation des Acquis Professionnels et Personnels (VAPP).**
- ✓ **Aux personnes en situation de handicap**
  - ✓ **En alternance**

2024



#FESP BY TALIS  
Promotion « dédiée »

# MODALITES DE LA FORMATION

- ✓ Formation en 1 an
  - ✓ 482 heures
- ✓ Présentiel / Campus Paris
- ✓ Rythme alternance : 2 jours de formation - 3 jours entreprise
  - ✓ Rentrée : 4 mars 2024

2024



#FESP BY TALIS  
Promotion « dédiée »

# MODALITES D'ADMISSION

Entretien de motivation  
Tests

Contact : Christophe TAFFOREAU  
[c.tafforeau@talis-bs.com](mailto:c.tafforeau@talis-bs.com)  
tel : 01 40 38 87 69 / 06 76 77 27 49

2024



#FESP BY TALIS  
Promotion « dédiée »

TALIS

# LE FUTUR SOUFFLE

**TALIS / CAMPUS PARIS & NOUVELLE-AQUITAINE**

La réunion des écoles et des centres de formation en alternance

Talis BS, Cifa Pme, Akor Alternance, AFC et ÉSA

[talis-bs.com](http://talis-bs.com) | [cifapme.net](http://cifapme.net) | [akor-alternance.com](http://akor-alternance.com) | [esa-poitiers.fr](http://esa-poitiers.fr)

TALIS — MISE À JOUR : DÉC. 2022

