



## L'Ecole pour votre avenir

Diplômes  
reconnus  
par l'Etat

**BAC+2 et BAC+3**

**BTS - LICENCE - BACHELOR**





“

*Tout au long de votre cursus de formation à l'IMS, nous aurons à coeur de vous accompagner et de vous donner les clés pour une construction sereine de votre avenir professionnel*

**Axelle de Leenheer - Directrice Générale**

”

# Une école à taille humaine

L'IMS est un lycée technologique privé sous contrat d'association avec l'Etat, situé au cœur de Nantes depuis plus de 60 ans. L'accompagnement individualisé de nos étudiants tout au long du cursus de formation est notre priorité.

Bienveillance



Confiance

## Nos valeurs

Forte de 60 années d'expérience au service de la formation des jeunes en Section de Technicien Supérieur, notre école a développé un réel savoir-faire en ce qui concerne la préparation à l'examen du BTS et à la vie professionnelle.

Nos valeurs sont simples, fortes et bien ancrées dans la philosophie de notre établissement !

## Notre objectif

Accompagner nos étudiants dans leur parcours de formation et permettre à chacun de :

- ▶ Développer des compétences transposables
- ▶ Trouver sa voie et obtenir un diplôme
- ▶ Préparer son insertion professionnelle
- ▶ S'épanouir personnellement



# L'IMS en quelques chiffres

**60 ans  
d'expérience dans  
la formation**



**410  
Etudiants**



**98,3%  
Taux de réussite  
global au BTS**



**37  
Professeurs**



**+ de 1000  
entreprises  
partenaires**

**Post-BAC**  
Toutes nos formations sont des formations  
de l'enseignement supérieur ; nos élèves ont  
le statut étudiant et peuvent bénéficier  
des bourses et services du Crous





**Au coeur de Nantes**  
**Une école de centre ville**  
**Située à 2 pas de la place Graslin**



**Centre de formation d'apprentis**  
**Etablissement de formation professionnelle**  
**par alternance**



**Tous nos BTS sont contrôlés par l'État**  
**Etablissement privé sous contrat avec l'État**



**Licence professionnelle en partenariat**  
**avec le cnam**  
Pays de la Loire



**Bachelor en partenariat**  
**avec**  **excelia**

**NOS**  
**ATOUTS**



# L'ouverture à l'international



Notre établissement est engagé depuis plusieurs années dans un processus d'ouverture à l'international dans le but d'encourager et de faciliter la mobilité des étudiants pendant ou après leur formation.

L'IMS a obtenu le Label  euroscol.



Titulaire de la Charte ERASMUS + pour l'enseignement supérieur, l'école accompagne les élèves dans leurs démarches pour la recherche de stage à l'étranger et l'obtention des bourses Erasmus.



Nous proposons aussi à nos élèves de partir en Mobilité d'études Post-BTS au Canada, dans le cadre d'un partenariat avec des Cegeps au Québec.

## Les certifications



Afin de préparer au mieux nos étudiants à l'insertion professionnelle, nous mettons à leur disposition différents parcours permettant la valorisation des compétences attendues en entreprise.



Nous avons fait le choix de proposer gratuitement l'accès à cet outil aux étudiants qui en font la demande afin qu'ils puissent bénéficier d'un entraînement en orthographe. Cette formation est assurée par un professeur de Lettres référent et habilité.



Ceux qui le souhaitent peuvent passer la certification Voltaire afin de valoriser leurs compétences rédactionnelles sur leur CV.



L'IMS est centre agréé TOEIC et propose de passer le Test of English for International Communication qui évalue les compétences en anglais dans un contexte professionnel.



Le passage de la certification PIX qui valorise les compétences numériques est préconisé par l'Education Nationale.



# A DECOUVRIR



## Nos locaux

Notre école, récemment rénovée, offre un cadre agréable et fonctionnel aux élèves qui apprécient les équipements nomades mis à disposition, les espaces partagés et l'ambiance conviviale.



Des espaces optimisés pour échanger, travailler, se détendre dans un environnement moderne et clair.



# BON A SAVOIR

## La vie étudiante



- **LA VIE ASSOCIATIVE**

Chaque section a son association pour permettre aux élèves de mener divers projets : voyages d'études, projets solidaires, organisation d'évènements...

- **LE BDE - Bureau des étudiants**

Organisation de rencontres et évènements festifs

- **LA TROUPE DE THÉÂTRE ÉTUDIANTE**

Option théâtre et une représentation annuelle



- **LA SOIRÉE DE GALA**

Remise des diplômes et soirée festive

- **LA JOURNÉE D'INTÉGRATION**

Organisée par l'école en début d'année pour favoriser l'esprit d'école et l'intégration des nouveaux élèves.



# 7 FORMATIONS BAC+2

**En initial**

**BTS ASSURANCE**

**BTS BANQUE**  
CONSEILLER DE CLIENTELE

**BTS GESTION DE LA PME**

**BTS MANAGEMENT  
COMMERCIAL OPÉRATIONNEL**

**BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION  
DE LA RELATION CLIENT**

**BTS SUPPORT A L'ACTION MANAGÉRIALE**

**BTS TOURISME**

Inscriptions via



# BTS ASSURANCE

Ce BTS prépare des jeunes techniciens à exercer des activités commerciales et techniques. De la souscription d'une assurance de biens ou de personnes, au règlement d'un sinistre, le professionnel accompagne son client en lui offrant le meilleur conseil.

## Profil attendu



Vous êtes autonome et dynamique et vous avez un bon relationnel client, le sens de l'initiative et des responsabilités. Il vous faudra aussi des capacités rédactionnelles et d'analyse des situations.



- 16 semaines de stage en entreprise en France sur les 2 ans
- Des interventions de professionnels du secteur de l'assurance
- Des visites d'agences ou de compagnies d'assurance
- Des entreprises partenaires

## Métiers



- Conseiller assurance (marchés des particuliers ou professionnels)
- Chargé de clientèle, téléconseiller
- Gestionnaire de contrats
- Chargé d'indemnisation sinistres matériels/corporels

## En savoir plus sur la formation

Détail de la formation  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)



# BTS BANQUE CONSEILLER DE CLIENTÈLE

Ce BTS prépare les élèves à exercer une fonction commerciale et technique dans les établissements du secteur bancaire sur le marché des particuliers. Le chargé de clientèle possède de solides compétences techniques, notamment juridiques, financières et fiscales avec des capacités relationnelles.

## Profil attendu



Vous êtes autonome, organisé et rigoureux, vous aimez la relation client et vous avez le sens de l'écoute. Vous êtes intéressé par l'économie, la finance et les technologies de l'information et de la communication.



- Des stages en entreprise en France (Minimum 14 semaines sur les 2 ans)
- Un Stage dating, un Forum des Métiers
- Des interventions de professionnels
- Des visites d'agences bancaires ou de plateaux téléphoniques
- Des entreprises partenaires

## Métiers



- Conseiller clientèle
- Chargé de clientèle en agence
- Chargé de clientèle à distance
- Conseiller financier
- Attaché commercial
- Téléprospecteur

## En savoir plus sur la formation

Détail de la formation  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)





# BTS GESTION DE LA PME

Ce BTS prépare les étudiants à devenir des collaborateurs polyvalents d'une petite ou d'une moyenne entreprise (5 à 50 salariés) dans de nombreux domaines : gestion de la relation avec la clientèle et les fournisseurs, gestion et développement des ressources humaines, organisation et planification des activités dans l'entreprise

## Profil attendu



Vous êtes autonome, adaptable, dynamique. Doté d'un bon esprit d'initiatives, vous avez le sens des responsabilités.



- Des stages en entreprise en France ou à l'étranger (Minimum 12 semaines sur les 2 ans)
- Des interventions de professionnels
- Des journées d'immersion en entreprise
- Des entreprises partenaires

## Métiers



- Assistant de gestion polyvalent
- Assistant administratif
- Gestionnaire de la PME
- Assistant commercial
- Assistant de direction
- Assistant RH ou comptable

## En savoir plus sur la formation

Détail de la formation  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)



# BTS SUPPORT A L'ACTION MANAGÉRIALE

Ce BTS prépare les étudiants à devenir Office Manager Junior auprès d'une équipe ou d'une direction. L'office Manager est chargé des tâches administratives et de l'organisation du travail dans l'entreprise ou le service dans lequel il exerce ; il participe à la gestion des Ressources Humaines ou à l'organisation d'événements.

## Profil attendu



Vous êtes rigoureux, organisé et aimez pratiquer les langues étrangères. Vous êtes intéressé par la communication, le travail en équipe ou vous souhaitez travailler à l'international.



- Des stages en entreprise en France ou à l'étranger (Minimum 14 semaines sur les 2 ans)
- Des interventions de professionnels
- Des visites d'entreprises
- Des entreprises partenaires
- Des voyages d'études

## Métiers



- Office Manager Junior
- Assistant Marketing ou Commercial
- Assistant RH ou Juridique
- Chargé de recrutement, de formation
- Chargé des relations internationales

## En savoir plus sur la formation

Détail de la formation  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)





# BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Ce BTS prépare les étudiants à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, dans de nombreux secteurs d'activités. L'unité commerciale est un lieu de vente physique et/ou virtuel.

## Profil attendu



Vous êtes autonome et dynamique et vous aimez le contact client. Doté d'un bon esprit d'initiative, vous êtes intéressé par le travail en équipe et les technologies de l'information et de la communication.



- Des stages en entreprise en France ou à l'étranger (Minimum 16 semaines sur les 2 ans)
- Des interventions de professionnels et des visites d'entreprises
- 2 Options : "Entrepreneuriat" ou "Parcours de professionnalisation à l'étranger"
- Des entreprises partenaires

## Métiers



- Manager adjoint
- Conseiller de vente
- Vendeur ou conseiller e-commerce
- Responsable de rayon ou e-commerce
- Responsable de drive

## En savoir plus sur la formation

Détail de la formation  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)



# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Ce BTS forme des commerciaux experts de la relation client et soucieux d'assurer la croissance de l'activité de l'entreprise. L'omnicanalité de la relation client impose aujourd'hui au commercial de maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

## Profil attendu



Vous êtes autonome, dynamique et vous avez un bon relationnel. Vous êtes à l'aise avec les nouvelles technologies et vous avez le goût du challenge.



- Des stages en entreprise en France ou à l'étranger (Minimum 16 semaines sur les 2 ans)
- Des interventions de professionnels
- Des visites d'entreprises
- Des entreprises partenaires

## Métiers



- Commercial BtoC, BtoB, BtoG
- Conseiller clientèle
- Animateur commercial
- Animateur e-commerce
- Chef de secteur grande distribution
- Responsable réseau de ventes

## En savoir plus sur la formation

Détail de la formation  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)



# BTS TOURISME

Ce BTS forme des professionnels capables d'informer et de conseiller des clients ou des visiteurs sur des prestations touristiques en langues française ou étrangères. Les principales missions sont d'accueillir et accompagner des touristes, créer et promouvoir des produits touristiques, finaliser la vente des services et d'en assurer le suivi commercial. La formation vous ouvre les portes de nombreux secteurs et métiers.

## Profil attendu



Vous êtes adaptable, dynamique, à l'écoute et vous aimez le contact avec la clientèle et les cultures étrangères. Il est nécessaire d'avoir de bonnes connaissances en langues étrangères et en géographie. Un bon niveau de culture générale est un plus.

## Métiers



- Conseiller en voyages, Conseiller en séjours
- Réceptionniste
- Agent d'escale, agent de réservation
- Guide accompagnateur
- Réceptif local en France / à l'étranger
- Forfaitiste
- Chargé de projet
- Les métiers du digital (Community manager, Web rédacteur...)

- Des stages en entreprise en France ou à l'étranger (Minimum 14 semaines sur les 2 ans)
- 2 options :
  - => "Projet de spécialisation"
  - => "Parcours de professionnalisation à l'étranger"
- Des visites d'entreprises, voyages d'études et des missions professionnelles
- Des interventions de professionnels

## En savoir plus sur la formation

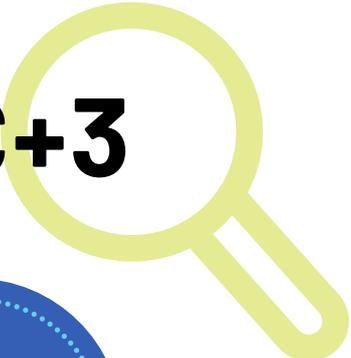
Détail de la formation  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)



Etablissement membre du



# 2 FORMATIONS BAC+3



**En alternance**

**Éligible  
VAE**

## **LICENCE PROFESSIONNELLE**

**Conseiller, Souscripteur,  
Gestionnaire en assurances**

Diplôme visé par l'Etat  
Code RNCP 34025

## **BACHELOR**

**Conseiller multi-canal de clientèle  
particuliers en Banque Assurance**

Titre RNCP de niveau 6  
Code 34566

# LICENCE PROFESSIONNELLE

## Conseiller, Souscripteur, Gestionnaire en assurances

La licence professionnelle Conseiller, Souscripteur, Gestionnaire en assurances proposée par le Cnam en partenariat avec l'IMS, forme aux métiers opérationnels de l'assurance. L'alternant contribue au développement d'un portefeuille de clients par la souscription de produits : épargne, assurances, services financiers. Il participe à la gestion des contrats et au règlement des sinistres.

### Parcours



- 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation/ 3 semaines en entreprise



#### Les conditions d'accès

- Être titulaire d'un diplôme de niveau BAC+2 (titre de niveau 5)
- Eligible à la VAE
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation

En partenariat avec **le cnam**  
Pays de la Loire

### Métiers



- Souscripteur de risques particuliers et/ou d'entreprise
- Gestionnaire d'indemnisation
- Gestionnaire de contrats IARD
- Chargé de clientèle ou d'études techniques assurance, Chef de projet

### En savoir plus sur la formation

Détail de la formation et modalités d'inscription  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)



# BACHELOR

## Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en Banque-Assurance

Ce Bachelor permet de valider à l'issue du cursus de formation un titre RNCP de niveau 6 (BAC+3). L'alternant est un spécialiste du conseil et de la vente de produits bancaires et d'assurances. Le chargé de clientèle multicanal anime, fidélise et développe un portefeuille clients en maîtrisant les risques et la réglementation spécifiques aux secteurs visés.

### Parcours



- 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation/ 3 semaines en entreprise



#### Les conditions d'accès

- Être titulaire d'un diplôme de niveau BAC+2 (titre de niveau 5)
- Eligible à la VAE
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation

En partenariat avec



### Métiers



- Conseiller en assurances
- Conseiller particuliers en agence bancaire
- Conseiller en centre d'appels

### En savoir plus sur la formation

Détail de la formation et modalités d'inscription  
[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)



# Parce que ce sont eux qui en parlent le mieux...



Au fil de ses 60 ans d'existence, l'IMS a constitué un solide réseau d'anciens étudiants qui démontrent la force de l'esprit d'école. Le passage par notre établissement permet aux élèves de trouver leur voie et de révéler leurs compétences professionnelles.

**" Cette école est un vrai tremplin entre la vie de lycée et le début de la vie professionnelle. "**

*Julie, BTS NDRC Promo 2021*



**Morgane Chailloux** 

BTS TOURISME - PROMO 2017

*"Le BTS à l'IMS m'a permis d'évoluer à travers des stages enrichissants. Superbe équipe pédagogique avec une immense culture et de nombreuses expériences professionnelles à partager. Une formation complète avec tous les outils pour un avenir serein dans le tourisme et dans la réussite. Je suis actuellement Technico-commerciale-forfaitiste groupe dans l'entreprise RICHOU VOYAGES (49) "*



**Corentin Bernier** 

BTS NDRC - PROMO 2020

*"Ce que j'ai tout de suite aimé à l'IMS c'est le fait de me retrouver dans un établissement recevant uniquement des étudiants en études supérieures. La formation s'appuie sur des cas concrets et professionnels. Les enseignants sont dans le partage et l'échange avec les élèves. Après une licence professionnelle Commerce Vente Marketing, je suis aujourd'hui employé en CDI en qualité de Technico-Commercial chez GDV (44) "*



**94,8%**  
**d'anciens élèves satisfaits à l'issue de la formation\***

\*Etude menée par le cabinet MOAI en mars 2021 (649 répondants diplômés de la promo 1986 à 2019)

# Nos anciens étudiants témoignent !



## Lola Le Métayer

**BTS MUC (ANCIEN BTS MCO) - PROMO 2014**

*"Il est difficile de savoir quel métier on veut faire lorsque l'on a 18 ans. Poursuivre un parcours à l'IMS permet de choisir une formation professionnalisante qui permet d'acquérir des connaissances théoriques et pratiques sur votre domaine de prédilection tout en restant une formation générale avec des matières variées. Grâce à l'obtention de mon BTS MUC maintenant MCO, j'ai pu décrocher une alternance à un poste de Technico-Commerciale en Licence Professionnelle. Cette formation m'a confortée dans le fait que la vente était bien la voie qui me plaisait. Je suis aujourd'hui Ingénieure d'affaires chez A5sys (44)"*



*Une équipe pédagogique au top !  
C'est une école à taille humaine très conviviale et à l'écoute de ses étudiants !*

*Claire, BTS SAM Promo 2021*



## Coralie Lefort

**BTS BANQUE - PROMO 2018**

*"Déjà loin le BTS BANQUE - Conseiller de Clientèle mais quel excellent souvenir ces deux années passées à l'IMS ! Les enseignants, très impliqués et professionnels, m'ont dispensé un apprentissage de qualité. Un grand merci ! Après mon BTS, j'ai poursuivi mes études en Licence Droit-Economie-Gestion Parcours Commerce/Vente/Marketing. Aujourd'hui je suis en poste en CDI en qualité de Gestionnaire de clientèle particuliers à la Caisse d'Epargne Bretagne Pays de Loire (44)"*



[www.ims-nantes.com](http://www.ims-nantes.com)



7 rue du Bréa BP 42117 - 44021 Nantes Cedex 1 - France