



Formation Création d'entreprise

Tout public
Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière
Nous invitons les personnes en situation de handicap
à nous contacter pour une prise en charge spécifique
et adaptée

OBJECTIFS

- Développer des compétences entrepreneuriales essentielles pour démarrer une entreprise
- Maîtriser les étapes de création d'entreprise : être capable de réaliser une étude de marché, d'élaborer un business plan et de présenter le projet
- Savoir élaborer et mettre en œuvre une stratégie de développement d'entreprise (au niveau communicationnel, marketing et commercial)
- Savoir créer son propre site internet Wordpress
- Savoir utiliser des logiciels professionnels de création graphique afin de développer son activité

PROGRAMME

Module 1 Le monde de l'entrepreneuriat

- Introduction
- Les différents statuts
- Profil de l'entrepreneur
- Réflexion stratégique
- Les clés

Module 2 Élaboration du projet

- Réalisation de l'étude de marché avec veille opérationnelle pour s'assurer de la viabilité du projet
- Élaboration du Business Model et Business Plan
- Présentation du projet

Module 3 Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de développement

- Management des Ressources Humaines et de proximité pour piloter une équipe
- Plan marketing et Web marketing
- Stratégie commerciale
- Indicateurs de performance
- Création d'un site Wordpress
- Création graphique via les logiciels professionnels de PAO : Photoshop, Illustrator, Indesign

203 heures

100% de réussite

En distanciel

Rythme adapté à chacun

Finançable entièrement par Pôle Emploi

2639€

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS
3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com
04 93 07 03 66
www.nice-success-school.com



Formation E-SPORT

Tout public
Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière
Nous invitons les personnes en situation de handicap
à nous contacter pour une prise en charge spécifique
et adaptée

OBJECTIFS

- Travailler dans le monde de l'Esport :
 - gestion d'équipe
 - monter sa structure Esport
 - prospection commerciale / sponsoring
 - organisation d'événements Esport
 - conception d'un plan de communication spécifique Esport
- Utiliser des compétences en marketing numérique au sein d'un secteur créatif et innovant

100% de réussite

PROGRAMME

203 heures

2639€

Module 1 : Le monde de l'Esport

Esport : histoire et évolution
Culture gaming
Informatique
Comprendre le marché de l'Esport

En distanciel
Rythme adapté à chacun
Finançable entièrement par Pôle Emploi

Module 2 : Outils graphiques et animation

Gérer les outils graphiques de PAO
L'animation de stream et cast
Rédaction et anglais professionnel

Module 3 : Création de sa structure Esport

Créer et développer sa propre structure Esport : entrepreneuriat
Droits des sociétés
Création d'une TEAM Esport
Manager une équipe
Marques et logos
Propriété intellectuelle

Module 4 : Développer sa notoriété

Développer sa notoriété grâce à la communication et au webmarketing
Développement commercial de partenariats
L'animation de communauté
Organisation de tournoi

BONUS : Soft skills indispensables pour réussir

Organisation avec planning
Préparer sa LAN
Soigner son hygiène de vie (alimentation, sommeil, sport)
Développer d'autres revenus résiduels
Mindset du succès

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS

3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66

www.nice-success-school.com



Formation Gestion de projet

Tout public

Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière

Nous invitons les personnes en situation de handicap à nous contacter pour une prise en charge spécifique et adaptée

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de Chef de projet, Coordinateur, Manager ou Producteur et Organisateur d'événements
- Être capable d'établir une planification structurée et optimisée du projet en corrélant et équilibrant les facteurs qualité, coût et délais
- Être capable de structurer méthodiquement et progressivement le projet pour atteindre l'objectif fixé

PROGRAMME

Module 1 Cadrage et élaboration du cahier des charges du projet

Élaborer et rédiger le cahier des charges fonctionnel pour préciser le périmètre d'intervention contractuel et réaliser son macro-chiffrage avec les différents acteurs et prestataires à mobiliser.

Module 2 Pilotage du projet

Assurer le lancement du projet en veillant à mettre en œuvre les différentes tâches, en fonction de leurs durées respectives, (et) de leurs contraintes, pour les activer dans une organisation générale maîtrisée.

Module 3 Management de l'équipe projet

Réguler l'équipe projet en adaptant les rôles et responsabilités de chacun pour assurer le déroulement optimal du projet.

Module 4 Communication autour du projet

Élaborer les différents rapports de suivi et d'évaluation du projet en utilisant les techniques de communication écrite et de visualisation des données pour relayer les informations sur celui-ci.

100% de réussite

120 heures

En distanciel

1560€

Rythme adapté à chacun

Finançable entièrement par Pôle Emploi

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS
3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com
04 93 07 03 66
www.nice-success-school.com



Formation Gestion de la relation client

Tout public

Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière

Nous invitons les personnes en situation de handicap à nous contacter pour une prise en charge spécifique et adaptée

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de Responsable Service Consommateurs, Responsable de la Relation Clientèle, Responsable Service Client, Chargé de Clientèle, Responsable Fidélisation Clientèle, Customer Relationship Manager (CRM)
- Maîtriser les clés et outils permettant de développer la relation client grâce à l'organisation, la planification, la communication et la gestion de réclamations
- Être capable d'accentuer la personnalisation et l'individualisation de la relation client, de structurer et planifier les actions et préconisations, de développer les techniques de communications et de fidélisation et de gérer les insatisfactions clients

PROGRAMME

Module 1: Organisation optimisée de la relation client

- Identifier le positionnement de l'entreprise dans son environnement concurrentiel et de sa marque pour analyser les attentes des clients liés aux produits et à la marque.
- Définir des indicateurs de performance du service client pour mesurer et établir un suivi de la satisfaction client permettant d'apporter des ajustements si nécessaire.

Module 2 : Développement d'une communication efficace au service de la qualité de la relation client

- Établir une relation personnalisée et individualisée avec le client pour créer une proximité et développer un lien de confiance.
- Développer la communication multicanale, digitale ou non, pour maintenir un lien durable et améliorer « l'expérience client ».

Module 3 : Gestion des insatisfactions clients

- Identifier la problématique et le degré d'insatisfaction du client pour proposer rapidement une solution appropriée.
- Analyser les motifs de l'insatisfaction et les transformer en opportunités permettant d'accroître la qualité du service, des produits ou du parcours client dans une démarche constructive d'amélioration continue.

100% de réussite

120 heures

En distanciel

1560€

Rythme adapté à chacun

Finançable entièrement par Pôle Emploi

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS

3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com
04 93 07 03 66
www.nice-success-school.com



Formation Marketing Digital

Tout public
Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière
Nous invitons les personnes en situation de handicap
à nous contacter pour une prise en charge spécifique
et adaptée

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de Community Manager, Chef de projet digital, Chargé de communication digitale
- Concevoir une stratégie digitale permettant d'optimiser ses actions pour développer sa visibilité et son efficacité sur le web
- Etre capable de mesurer et d'analyser les indicateurs de performance pour ajuster les résultats et développer l'efficacité des actions marketing
- Etre capable d'adapter le modèle organisationnel de l'entreprise aux évolutions digitales et ainsi développer leur performance et leur croissance sur les différents canaux de communication et de distribution

PROGRAMME

Module 1 La communication

Culture de la communication, conseil et relation annonceur, journalisme et relations presse et le community manager définition, métiers, missions, compétences, rémunérations, en agence ou chez l'annonceur

Module 2 Les outils de stratégie digitale

Réseaux sociaux : SWOT, potentialités et caractéristiques, configurations à usage professionnel, espace personnel, outils et recherches de carnet d'adresses, stories / Facebook, twitter, instagram, LinkedIn, Youtube, Snapchat, TikTok, Dailymotion, Vimeo, Pinterest, outils collaboratifs : blogs, wikis, flux RSS

Module 3 Mise en œuvre de la stratégie et analyse de la performance

Sources d'informations et curation, Veille et e-réputation : outils Alerti, Google Alerts, Socialmention, Mention, Netvibes, Notify, Talkwaker, Organisation et planification, Ligne éditoriale : plan d'animation, stratégie social media, Audit digital : analyse qualitative et quantitative des réseaux sociaux KPI, Campagnes publicitaires : différents formats, identifier les influenceurs, newsletter

Module 4 Développement et optimisation de la présence sur le web

Communautés, Organiser un événement pour fédérer une communauté, Animer une campagne avec un discours de marque, Rédaction web SEO

100% de réussite

120 heures

1560€

En distanciel

Rythme adapté à chacun

Finançable entièrement par Pôle Emploi

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS

3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66

www.nice-success-school.com



Formation Management de proximité

Tout public
Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière
Nous invitons les personnes en situation de handicap à nous contacter pour une prise en charge spécifique et adaptée

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de Manager, Responsable de groupe, d'unité, de secteur, de service, Consultant en management
- Être capable d'être au cœur de l'action et ainsi pouvoir organiser et piloter l'activité tout en veillant à fédérer, motiver et maintenir la cohésion au sein de l'équipe
- Être capable de gérer l'activité de l'entreprise avec agilité, accompagner le développement d'une équipe et favoriser un management collaboratif pour l'harmonie du groupe

PROGRAMME

Module 1 Gestion opérationnelle de l'activité

- Décliner les objectifs généraux en objectifs individuels et collectifs en veillant à ce qu'ils soient réalistes, réalisables et porteurs de sens pour fédérer l'équipe autour d'un projet commun.
- Organiser l'activité à travers un plan d'action hiérarchisé des tâches à réaliser pour permettre à l'équipe l'atteinte des objectifs fixés.
- Gérer avec agilité les imprévus et les risques pouvant survenir au cours de l'activité pour veiller à sa continuité et et maintenir le niveau de performance attendu.

Module 2 Management des équipes

- Identifier les caractéristiques individuelles de l'équipe au niveau des modes de comportements et des différences générationnelles pour obtenir une meilleure régulation et cohésion de groupe.
- Conduire et animer des réunions en favorisant la participation collaborative des membres de l'équipe pour permettre l'émergence d'idées novatrices et renforcer le sentiment d'appartenance.
- Gérer les situations et personnalités difficiles en veillant à adopter le comportement adéquat pour maintenir l'harmonie du groupe.

100% de réussite

120 heures

En distanciel
Rythme adapté à chacun
Finançable entièrement par Pôle Emploi

1560€

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS
3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com
04 93 07 03 66
www.nice-success-school.com



Formation Management des Ressources Humaines

Tout public
Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière
Nous invitons les personnes en situation de handicap à nous contacter pour une prise en charge spécifique et adaptée

OBJECTIFS

- Avoir les clés et outils nécessaires au développement de l'employabilité, à la réalisation de la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences
- Être capable d'apporter à l'entreprise des moyens de perfectionnement pour son processus de recrutement afin d'obtenir l'intégration réussie du salarié avec de l'engagement, de la motivation et de la qualification pour valoriser l'image de marque de l'entreprise et de l'employeur et ainsi participer à l'essor de l'efficacité globale
- Prétendre à des fonctions managériales à responsabilités en ressources humaines

PROGRAMME

Module 1 Mise en œuvre des différentes étapes de recrutement et de l'intégration du salarié

Gestion du processus de recrutement

Identifier et analyser le besoin en déterminant précisément toutes les données relatives au poste à pourvoir et les contraintes associées mais également en tenant compte du contexte économique et organisationnel de l'entreprise pour permettre la réussite des prochaines étapes du processus.

Accueil et intégration du nouveau salarié

Élaborer un parcours d'intégration planifié remis aux membres de l'équipe pour réunir des conditions d'accueil favorable et renforcer la motivation du nouvel embauché.

Module 2 Développement de l'employabilité des salariés

Développement des compétences et des talents :

Définir des critères d'évaluation des compétences pour identifier le niveau de maîtrise et gérer le développement des compétences.

Gestion des carrières : Réaliser une synthèse des entretiens en répertoriant les besoins individuels pour déterminer le plan de formation et le budget prévisionnel.

Module 3 Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences

Définition et mise en œuvre d'un plan d'actions :

Le plan d'actions doit être associé à des objectifs clairs, alliant le niveau collectif de la gestion des ressources humaines et le niveau individuel pour accompagner le changement.

100% de réussite

120 heures

En distanciel

1560€

Rythme adapté à chacun

Finançable entièrement par Pôle Emploi

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS
3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com
04 93 07 03 66
www.nice-success-school.com



Formation Techniques de vente

Tout public
Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière
Nous invitons les personnes en situation de handicap
à nous contacter pour une prise en charge spécifique
et adaptée

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de Conseiller de vente, Attaché commercial ou Responsable Magasin
- Maîtriser les étapes de l'acte de vente, depuis la prospection commerciale jusqu'à la négociation finale qui aboutit à la signature du bon de commande
- Être capable de participer à l'essor du chiffre d'affaire de l'entreprise grâce à la connaissance des motivations des clients et à l'appréhension de nouveaux enjeux

PROGRAMME

Module 1 L'organisation de la prospection commerciale

La gestion efficace de la prospection commerciale :

Déterminer le profil des prospects ciblés en s'interrogeant sur les secteurs ou acteurs susceptibles d'utiliser l'offre pour permettre une recherche d'informations optimisée.

La prospection téléphonique :

Réaliser une accroche percutante et personnalisée permettant d'asseoir sa crédibilité et éveiller l'intérêt du prospect.

Module 2 Les différentes étapes de l'entretien de vente

L'entretien de vente en face à face :

Utiliser les techniques de communication : d'écoute active, de reformulation et de questionnement pour obtenir toutes les informations nécessaires à une compréhension optimale du besoin et des motivations d'achat du prospect.

L'entretien de vente au téléphone :

Utiliser les techniques de vente similaires à l'entretien en face à face en veillant à être attentif à la maîtrise de sa communication à distance (voix, choix des mots, attitude) pour compenser le manque de contact direct.

Module 3 La négociation client

Négocier les marges commerciales de son offre en tenant compte de la réglementation du marché européen pour aboutir à un accord financier permettant la satisfaction des deux parties dans un principe de « gagnant-gagnant ».

100% de réussite

120 heures

En distanciel
Rythme adapté à chacun
Finançable entièrement par Pôle Emploi

1560€

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS
3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com
04 93 07 03 66
www.nice-success-school.com



Formation Coaching & Bien être

Tout public
Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière
Nous invitons les personnes en situation de handicap
à nous contacter pour une prise en charge spécifique
et adaptée

OBJECTIFS

- Découvrir la naturopathie, la méditation, l'acupression et les massages bien-être
- Acquérir des connaissances sur le fonctionnement du corps, de l'alimentation et de l'esprit
- Savoir conseiller des patients pour soulager des troubles et leur permettre d'améliorer leur hygiène de vie et ainsi réduire leur stress et leurs maux

PROGRAMME

Module 1 Bases de la naturopathie

Histoire et évolutions
Anatomie, physiologie et biomécanique
Les concepts
Le rôle du naturopathe
Déroulement d'une séance

Module 2 Le fonctionnement de l'organisme avec les aliments

Équilibre acido-basique
Les nutriments
Les épices
Les « super aliments »
Une alimentation adaptée

Module 3 Les remèdes

Les cures naturopathiques
Soulager des troubles
Des solutions à chaque maux
Phytothérapie et Aromathérapie

Module 4 La pensée positive et les méthodes de bien être

Psychosomatisme
Gestion du stress, Estime de soi
Relaxation, Méditation, Sophrologie
Acupression, Massages bien être
PNL, Musicothérapie et Chromathérapie

203 heures

100% de réussite

En distanciel

Rythme adapté à chacun

Finançable entièrement par Pôle Emploi

2639€

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

NSS
3 place Massena 06000 Nice
contact@nice-success-school.com
04 93 07 03 66
www.nice-success-school.com



Formation Community Management

Tout public
Aucun pré-requis

Admission sans disposition particulière
Nous invitons les personnes en situation de handicap
à nous contacter pour une prise en charge spécifique
et adaptée

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de Community Manager, Chef de projet digital, Chargé de communication digitale
- Concevoir une stratégie digitale permettant d'optimiser ses actions pour développer sa visibilité et son efficacité sur le web
- Être capable de mesurer et d'analyser les indicateurs de performance pour ajuster les résultats et développer l'efficacité des actions marketing
- Être capable d'adapter le modèle organisationnel de l'entreprise aux évolutions digitales et ainsi développer leur performance et leur croissance sur les différents canaux de communication et de distribution
- Être capable de créer des contenus digitaux (brochures, infographies, montages photos) grâce à l'utilisation de logiciels professionnels de création graphique

100% de réussite

203 heures

2639€

PROGRAMME

Module 1 La communication & le community manager

Culture de la communication
Conseil et relation annonceur
Journalisme et relations presse
Métier de community manager
Missions, Compétences & Rémunération

Module 2 Les outils de stratégie digitale

Matrice SWOT et objectifs SMART
Réseaux sociaux : potentialités et caractéristiques
Facebook, twitter, instagram, LinkedIn, Youtube, Snapchat, TikTok, Dailymotion, Vimeo, Pinterest
Outils collaboratifs : blogs, wikis, flux RSS

Module 3 Mise en œuvre de la stratégie et analyse de la performance

Sources d'informations et curation
Veille et e-réputation : outils Alerti, Google Alerts, Socialmention, Mention, Netvibes, Notify, Talkwaker
Organisation et planification
Ligne éditoriale : plan d'animation, stratégie social media
Audit digital : analyse qualitative et quantitative des réseaux sociaux KPI
Campagnes publicitaires

Module 4 Développement et optimisation de la présence sur le web

Communautés
Organiser un événement pour fédérer une communauté
Animer une campagne avec un discours de marque
Gérer le bad buzz
Rédaction web SEO

Module 5 Communication visuelle Photoshop / Indesign / Illustrator

Niveau I - Découverte des logiciels professionnels de création graphique
Niveau II - Base des logiciels professionnels de PAO

En distanciel

Rythme adapté à chacun

Finançable entièrement par Pôle Emploi

NSS

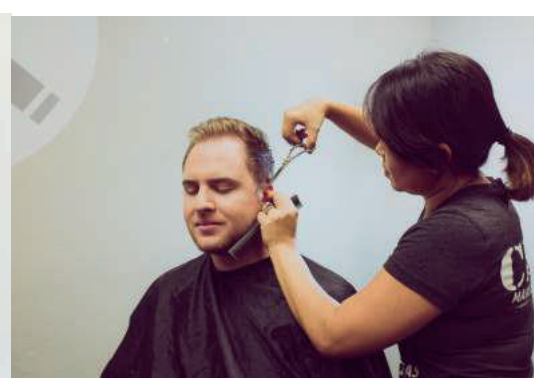
3 place Massena 06000 Nice

contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66

www.nice-success-school.com

Modalités pédagogiques et d'évaluation
Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.



en apprentissage

CAP Coiffure

Sur 2 ans

Formation prise en charge par l'OPCO

Enseignements professionnels

- Techniques de coiffure
- Coupes Hommes & Femmes
- Couleur Coloration, effet de couleur
- Forme et mise en forme temporaire ou durable
- Relation clientèle et participation à l'activité de l'entreprise

Enseignements généraux*

- Français
- Mathématiques
- Physique - Chimie
- Histoire - Géographie - EMC
- EPS
- Anglais

Conditions d'inscription

- Avoir trouvé un employeur souhaitant établir un contrat d'apprentissage
- Avoir plus de 15 ans et moins de 30 ans ou avoir une reconnaissance travailleur handicapé (RQTH)
- Etre motivé(e)

836 heures de formation

1ère année

400 Heures

Rémunération de 25% à 53% du SMIC

2ème année

436 Heures

+ 3 semaines de stage

Rémunération de 37% à 61% du SMIC

1 semaine en formation

3 semaines en entreprise

Poursuite d'études

Brevet Professionnel Coiffure

BTS Coiffure

CQP Maquilleur

CQP Styliste Ongulaire

* Les titulaires d'un BEP, CAP ou tout autre diplôme supérieur sont exemptés des matières générales



en apprentissage

CAP Esthétique

Cosmétique Parfumerie

Sur 2 ans

Formation prise en charge par l'OPCO

Enseignements professionnels

- Biologie
- Cosmétologie
- Technologie des appareils et des instruments
- Techniques esthétiques
- Vente des produits et des prestations de services
- Connaissance du milieu professionnel

Enseignements généraux*

- Français
- Mathématiques
- Histoire - Géographie - Education civique
- Sciences physiques et chimiques
- Prévention santé et environnement
- Arts appliqués et cultures artistiques
- EPS

Conditions d'inscription

- Avoir trouvé un employeur souhaitant établir un contrat d'apprentissage, être motivé(e)
- Avoir plus de 15 ans et moins de 30 ans ou avoir une reconnaissance travailleur handicapé (RQTH)

Débouchés

- Esthéticienne
- Maquilleuse
- Styliste onguulaire
- Conseillère beauté, vente

* Les titulaires d'un BEP, CAP ou tout autre diplôme supérieur sont exemptés des matières générales

836 heures de formation

1ère année

400 Heures

Rémunération de 25% à 53% du SMIC

2ème année

436 Heures

+ 3 semaines de stage

Rémunération de 37% à 61% du SMIC

1 semaine en formation

3 semaines en entreprise

Où exercer?

- Institut de beauté
- Parfumerie
- Salon de coiffure
- Parapharmacie
- A domicile
- en cure
- SPA



en apprentissage

CAP AEPE

Accompagnant éducatif petite enfance

Enseignements professionnels

Biologie
Sciences médico-sociales
Nutrition & Alimentation
Service à l'utilisateur
Soin, Hygiène & Confort

Enseignements généraux*

Français
Mathématiques
Histoire - Géographie
EPS

Conditions d'inscription

- Avoir trouvé un employeur souhaitant établir un contrat d'apprentissage
- Avoir plus de 15 ans et moins de 30 ans ou avoir une reconnaissance travailleur handicapé (RQTH)
- Être motivé(e)

Poursuite d'études

Auxiliaire de Puériculture
Bac Pro accompagnement
soins et services à la personne

Sur 2 ans

Formation prise en charge par l'OPCO

836 heures de formation

1^{ère} année

400 Heures

Rémunération de 25% à 53% du SMIC

2^{ème} année

436 Heures

+ 3 semaines de stage

Rémunération de 37% à 61% du SMIC

1 semaine en formation

3 semaines en entreprise

Débouchés

Assistante maternelle

ATSEM

Garde d'enfants

Animateur pour enfant

Auxiliaire de vie

* Les titulaires d'un BEP, CAP ou tout autre diplôme supérieur sont exemptés des matières générales



en apprentissage

CAP Plomberie

Installateur sanitaire

Sur 2 ans

Formation prise en charge par l'OPCO

Enseignements professionnels

Enseignement technologique et professionnel
Prévention santé environnement
Analyse d'une situation professionnelle
Réalisation d'ouvrages courants (pratique)
Contrôle et mise en service (pratique)
Cuisine - Salle de bain - Toilettes

Enseignements généraux*

Français
Mathématiques
Histoire - Géographie - Education civique
Physique Chimie
EPS

Conditions d'inscription

- Avoir trouvé un employeur souhaitant établir un contrat d'apprentissage, être motivé(e)
- Avoir plus de 15 ans et moins de 30 ans ou avoir une reconnaissance travailleur handicapé (RQTH)

836 heures de formation

1ère année

400 Heures

Rémunération de 25% à 53% du SMIC

2ème année

436 Heures

+ 3 semaines de stage

Rémunération de 37% à 61% du SMIC

1 semaine en formation

3 semaines en entreprise

Où exercer?

Entreprise artisanale

Collectivité territoriale

PME

Grande entreprise

* Les titulaires d'un BEP, CAP ou tout autre diplôme supérieur sont exemptés des matières générales