

Enseignez votre métier.

Mantes School of Business recherche des intervenants pour l'année 2026-2027, dans quatorze domaines. Vous exercez un métier, vous avez le diplôme qui va avec : vous pouvez l'enseigner, en qualité d'indépendant.

Des diplômes au-dessus

Le diplôme se situe au-dessus de la certification préparée, dans le domaine enseigné.

L'expérience du métier

Vous avez exercé ce que vous enseignez. Sur certains enseignements, celle de l'enseignement est aussi exigée.

Une seule formalité

Pas de concours à passer, mais un numéro de déclaration d'activité. Nous montons le dossier avec vous, gratuitement.

Ce que nous demandons, en revanche, ne se négocie pas

Un diplôme dans le domaine que vous enseignez, à un niveau supérieur à celui que vous préparez — et l'avoir exercé. C'est ce que vérifient nos certificateurs et nos financeurs, et c'est ce qui fait la valeur des diplômes que nous délivrons. L'expérience ne remplace pas le diplôme, et le diplôme ne remplace pas l'expérience : nous demandons les deux.

Les exigences varient selon l'enseignement : chaque domaine porte les siennes. Le sommaire, en page 3, mène à celles du vôtre.

Ce que le métier demande

Autant le dire franchement : **enseigner est exigeant**, devant la classe comme sur le papier. Nous vous accompagnons au départ, mais le métier reste le vôtre.

- Nous montons avec vous le dossier de **déclaration d'activité**, gratuitement et sur simple demande.
- Nous vous remettons le **référentiel** de la certification et les attendus des épreuves, et nous relisons votre progression avec vous.
- La direction pédagogique répond, et l'équipe se réunit.
- Vous vous appropriez le référentiel, vous **construisez votre progression** et vous préparez vos cours. Personne ne le fera à votre place.
- Vous tenez le **suivi administratif** : la page suivante le détaille, sans rien arrondir.
- Il faut être **pédagogue et organisé** : un excellent professionnel qui ne l'est pas ne tiendra pas l'année.

Le tarif, et ce qu'il comprend.

À partir de 35 €/h

Le tarif est arrêté à la signature, par écrit, et s'entend **toutes taxes comprises** : c'est la somme que l'école décaisse par heure de formation, quel que soit votre régime de taxe.

Il rémunère la mission entière

Sont compris dans le prix de l'heure, et ne donnent lieu à aucune facturation distincte : la **préparation des séances**, la conception et la **correction des travaux** et des évaluations, la saisie des notes et appréciations, le renseignement des livrets d'apprentissage, les états d'avancement de la progression, la participation aux **conseils de classe** et aux réunions d'harmonisation, et le suivi des apprenants.

Pas encore de numéro d'activité ?

C'est l'obstacle qui arrête le plus de candidats, et c'est celui que nous levons le plus facilement : nous **montons le dossier de déclaration d'activité avec vous, gratuitement**, sur simple demande. Il est à obtenir dans les trois mois qui suivent le début de l'intervention.

Et si vous voulez aller plus loin

Certains intervenants se voient proposer, en plus de leurs heures, la **coordination pédagogique d'une promotion** — un contrat distinct, rémunéré au forfait. C'est une proposition de l'école, jamais une condition : la refuser ne change rien à votre intervention.

Le cadre

- Le **volume horaire** est arrêté par écrit avant le début de l'intervention. C'est le seul volume facturable.
- Le **contrat est signé avant la première heure de cours**. Sans exception : une heure dispensée hors contrat n'est ni payable, ni finançable.
- Vous intervenez **en présentiel**, sur nos deux sites de Mantès-la-Jolie.
- Vous facturez vos heures, mensuellement.

Le suivi administratif, sans rien arrondir

- **L'émargement** se fait sur feuille papier. Le service pédagogique l'apporte et vient la reprendre ; **vous la signez et la faites signer par les présents**. Aucune présence ne se saisit après coup.
- Le **cahier de texte** se remplit à la clôture de chaque séance — contenu traité, difficultés rencontrées, travail donné.
- Le **livret d'apprentissage** de chaque apprenti se renseigne à chaque semestre.
- Les **notes et les copies** sont rendues dans les délais annoncés.

Proposez votre intervention

La **candidature se fait en ligne**. Le formulaire demande ce que nous examinons — domaine, diplôme et niveau, métier exercé, numéro d'activité si vous en avez un — et vous y joignez votre CV. La **lettre de motivation est facultative**.

mantes-school.com/devenir-formateur

Vos diplômes vous seront demandés après le dernier entretien et avant la signature ; l'école se réserve d'en vérifier l'authenticité.

La **candidature se fait en ligne, et uniquement là**. Une question avant de vous lancer ? Appelez le 01 30 63 25 89.



Tout est aussi en ligne :

mantes-school.com/devenir-formateur



Quatorze domaines.

Trouvez le vôtre.

Nous recrutons par domaine, pas par matière : on n'enseigne pas une ligne de référentiel, on enseigne un métier. **Vous pouvez en porter plusieurs** — beaucoup de nos intervenants le font. Les exigences varient selon l'enseignement : chaque domaine porte les siennes.

1	Lettres, culture générale et expression	p. 4
	BTS NDRC • MCO • Gestion de la PME • Communication	
2	Économie, droit et management	p. 5
	Les quatre BTS	
3	Relation clients-fournisseurs et administration des ventes	p. 6
	BTS Gestion de la PME	
4	Gestion des risques et démarche qualité	p. 7
	BTS Gestion de la PME, deuxième année	
5	Commerce, vente et négociation	p. 8
	BTS NDRC • BTS MCO • TP Conseiller commercial • TP Négociateur technico-commercial	
6	Pilotage commercial et performance de l'établissement	p. 9
	TP Responsable d'établissement marchand • Bachelor RPMC	
7	Gestion, comptabilité et finance	p. 10
	BTS MCO • BTS Gestion de la PME	
8	Management d'équipe	p. 11
	BTS MCO • TP Responsable d'établissement marchand • Bachelor RPMC	
9	Gestion du personnel, paie et droit social	p. 12
	BTS Gestion de la PME	
10	Animation de l'offre et réseaux de distribution	p. 13
	BTS MCO • BTS NDRC	
11	Relation client digitale et e-commerce	p. 14
	BTS NDRC	
12	Communication et stratégie de marque	p. 15
	BTS Communication	
13	Langue vivante étrangère	p. 16
	Les quatre BTS	
14	Outils de gestion et bureautique professionnelle	p. 17
	BTS Gestion de la PME • BTS NDRC • usage transversal	



DOMAINE 1 SUR 14

Faites lire, faites écrire.

Mantes School of Business recherche des enseignants de lettres et de culture générale pour ses BTS, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS NDRC • BTS MCO • BTS Gestion de la PME — épreuve E1, écrite, 4 h • BTS Communication — épreuve E1, Cultures de la communication, écrite, 4 h

Culture générale et expression

Cultures de la communication

Synthèse de documents

Écriture personnelle

Contraintes de la langue écrite

Réponse argumentée à partir de documents

Organisation d'un message oral

Rédaction d'un message en situation

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : professeur de lettres, journaliste, chargé de communication, formateur en expression écrite.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre, la patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Nos étudiants écrivent peu et lisent moins. Ceux qui réussissent chez nous sont les intervenants qui les font produire à chaque séance, plutôt que de commenter des textes devant eux.

L'exigence propre à ce domaine

Les épreuves de **culture générale et expression** sont très codifiées : synthèse de documents et écriture personnelle, sur des thèmes fixés au programme national qui changent chaque année. Le BTS Communication a sa propre épreuve, **Cultures de la communication** : analyse d'une campagne et rédaction d'un message en situation. La méthode compte autant que la culture, et elle s'enseigne. Un master en lettres, sciences humaines ou information-communication est un atout marqué.

DOMAINE 2 SUR 14

L'entreprise, expliquée.

Mantes School of Business recherche des juristes, économistes et managers pour enseigner leur discipline, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

Les quatre BTS — NDRC, MCO, Gestion de la PME et Communication — épreuve E3, écrite, 4 h

Culture économique, juridique et managériale

L'intégration de l'entreprise dans son environnement

La régulation de l'activité économique

L'organisation de l'activité de l'entreprise

L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise

Les mutations du travail

Les choix stratégiques de l'entreprise

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : juriste d'entreprise, avocat, économiste, consultant, cadre dirigeant.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre**, la **patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Le droit et l'économie ennui quand ils restent abstraits. Les intervenants qui réussissent chez nous partent d'un contrat réel, d'un litige réel, d'un bilan réel.

L'exigence propre à ce domaine

L'épreuve croise les **trois champs sur une même situation d'entreprise** : elle ne se découpe pas en trois cours juxtaposés. Le programme est arrêté en six thématiques nationales, et l'épreuve demande un diagnostic argumenté, pas une restitution. C'est l'exigence particulière de cette matière, et la raison pour laquelle nous cherchons des profils capables de la tenir entière.



DOMAINE 3 SUR 14

Du devis à l'impayé.

Mantes School of Business recherche des professionnels de la gestion commerciale et administrative de PME, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS Gestion de la PME — épreuve E4, orale **et pratique sur poste**, 1 h après 1 h de préparation, coefficient 6

Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME

Recherche de clientèle et contact

Administration des ventes

Maintien et développement de la relation client

Recherche et choix des fournisseurs

Suivi des achats et des investissements

Suivi comptable des opérations

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : assistant de gestion en PME, gestionnaire de l'administration des ventes, responsable administratif et commercial, acheteur.

Et d'avoir déjà enseigné

Sur ce domaine, nous demandons d'avoir **déjà enseigné en lycée, en BTS ou en IUT**. Ce n'est pas un atout parmi d'autres : c'est une condition.

Pourquoi celui-ci et pas tous : l'épreuve porte le **coefficient 6** et se passe en partie sur poste. Le formalisme de l'épreuve ne se découvre pas en cours d'année.

L'exigence propre à ce domaine

L'épreuve se passe en partie **sur poste informatique**, avec un progiciel de gestion et un tableur.

L'intervenant doit donc les avoir pratiqués en entreprise, et pas seulement les connaître : c'est une condition de cet enseignement. Le référentiel va de la **recherche de clients jusqu'à la relance des impayés** — c'est un cycle complet, pas un chapitre.



DOMAINE 4 SUR 14

Voir venir les ennuis.

Mantes School of Business recherche des professionnels de la maîtrise des risques et de la qualité, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS Gestion de la PME, deuxième année — épreuve E51, orale sur dossier, 30 min, coefficient 4

Participer à la gestion des risques de la PME

Conduite d'une veille

Travail en mode projet

Démarche de gestion des risques

Risques financiers et trésorerie

Risques non financiers

Démarche qualité

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : contrôleur de gestion, auditeur, responsable qualité-sécurité-environnement, consultant en organisation, chargé de conformité.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre**, la **patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Le risque, tant qu'il reste une grille théorique, n'intéresse personne. Ce qui marche : partir d'un incident réel, remonter à ce qui l'a permis, et écrire ce qu'on aurait dû faire.

L'exigence propre à ce domaine

L'épreuve est **orale et repose sur un dossier** : l'étudiant présente une démarche qu'il a réellement conduite en entreprise. L'enseignement doit donc produire ce dossier au fil de l'année, pas seulement exposer une méthode. Une pratique de la cartographie des risques ou d'une démarche qualité en entreprise est ici déterminante.

DOMAINE 5 SUR 14

Enseignez votre métier.

Mantes School of Business recherche des professionnels du commerce pour enseigner leur métier, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS NDRC — épreuve E4, orale sur dossier • BTS MCO — épreuve E41, orale • Titre professionnel Conseiller commercial • Titre professionnel Négociateur technico-commercial

Relation client et négociation-vente

Développer la relation client et assurer la vente conseil

Prospecter un secteur de vente

Négocier une solution technique et commerciale

Ciblage et prospection

Veille informationnelle

Études commerciales et zone de chalandise

Facteurs d'influence de l'achat

Vente conseil en contexte omnicanal

Fidélisation et capital client

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Un niveau au-dessus de ce que l'on prépare, et l'avoir exercé.

Titre professionnel de niveau 4 → **Bac+2 minimum dans le domaine**

BTS et titre professionnel de niveau 5 → **Bac+3 minimum dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : commercial, responsable de secteur, chef des ventes, technico-commercial, responsable grands comptes.

Et d'avoir déjà enseigné

Sur ce domaine, nous demandons d'avoir **déjà enseigné en lycée, en BTS ou en IUT**. Ce n'est pas un atout parmi d'autres : c'est une condition.

Pourquoi celui-ci et pas tous : l'épreuve du BTS NDRC porte le **coefficient 5** et repose sur des **fiches descriptives visées**. Le formalisme de l'épreuve ne se découvre pas en cours d'année.

L'exigence propre à ce domaine

Pour le **BTS NDRC**, l'épreuve de négociation-vente repose sur des fiches descriptives d'activités professionnelles, visées et soumises à un formalisme strict — une fiche mal constituée coûte l'épreuve à l'étudiant. Les titres professionnels, eux, s'évaluent en mise en situation : jusqu'à 6 h 30 pour le technico-commercial, avec une matrice à traiter en temps limité.



DOMAINE 6 SUR 14

Faire tourner un point de vente.

Mantes School of Business recherche des responsables de point de vente et des dirigeants commerciaux, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

Titre professionnel Responsable d'établissement marchand — CCP 1 et CCP 2, mise en situation écrite de 4 h et dossiers de 15 à 21 pages • Bachelor Responsable de la performance et du management commercial — blocs 1 et 2, dossier professionnel de 30 à 40 pages et mise en situation écrite de 5 h

Contribuer aux orientations stratégiques et optimiser la performance économique

Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Élaborer la stratégie commerciale

Piloter l'activité commerciale

Chiffre d'affaires, marge et rentabilité

Gestion budgétaire et compte d'exploitation

Assortiment, achats et stocks

Plans d'action de développement du chiffre d'affaires

Politique de service et satisfaction client

● les unités du référentiel ○ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Un niveau au-dessus de ce que l'on prépare, et l'avoir exercé.

Bachelor et titre
professionnel de niveau 6



**Bac+5 dans le
domaine**

Mastère et titre de niveau 7



**Bac+5 et
expérience
significative, ou
doctorat**

Profils qui conviennent souvent : responsable de magasin, directeur d'établissement marchand, responsable de réseau, chef de secteur, directeur commercial.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre**, la **patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Un compte d'exploitation qu'on n'a jamais eu à redresser soi-même reste un tableau. Ce qui porte, c'est d'avoir dû trouver les points de marge un mois où ils manquaient.

L'exigence propre à ce domaine

Ces certifications s'évaluent sur des **dossiers professionnels longs** — de 15 à 21 pages pour le titre, de 30 à 40 pages pour le Bachelor — et sur des mises en situation écrites de quatre à cinq heures. L'enseignement consiste donc autant à **encadrer une production** qu'à transmettre un contenu. Avoir piloté un point de vente ou un centre de profit est ici une condition de fond.



DOMAINE 7 SUR 14

Les chiffres, sur le terrain.

Mantes School of Business recherche des professionnels de la gestion et de la finance d'entreprise, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS MCO — épreuve E5, écrite, cas de gestion, 3 h • BTS Gestion de la PME — épreuve E6, écrite, 4 h 30, coefficient 6

Assurer la gestion opérationnelle

Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

Cycle d'exploitation et documents commerciaux

Stocks et approvisionnements

Trésorerie et financement

Compte de résultat, coûts et marges

Fixation des prix

Prévisions et budgets

Choix d'investissement

Tableaux de bord et diagnostic financier

Système d'information de la PME

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : contrôleur de gestion, comptable, responsable administratif et financier, analyste financier, expert-comptable.

Et d'avoir déjà enseigné

Sur ce domaine, nous demandons d'avoir **déjà enseigné en lycée, en BTS ou en IUT**. Ce n'est pas un atout parmi d'autres : c'est une condition.

Pourquoi celui-ci et pas tous : l'épreuve du BTS Gestion de la PME porte le **coefficient 6** et dure 4 h 30. Le formalisme de l'épreuve ne se découvre pas en cours d'année.

L'exigence propre à ce domaine

Deux épreuves **écrites et longues** — trois heures et quatre heures trente — construites sur des cas d'entreprise. Celle du BTS GPME va jusqu'au **diagnostic financier et au tableau de bord** : elle demande de produire une analyse, pas d'appliquer une formule. L'enseignement doit donc s'appuyer sur des jeux de données réelles.



DOMAINE 8 SUR 14

Manager, ça s'enseigne.

Mantes School of Business recherche des managers ayant encadré des équipes, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS MCO — épreuve E6, écrite, 2 h 30 • Titre professionnel Responsable d'établissement marchand — CCP 3, management des salariés • Bachelor Responsable de la performance et du management commercial — bloc 3, mise en situation écrite de 5 h

Manager l'équipe commerciale

Manager les salariés de l'établissement marchand

Planification et ordonnancement du travail

Recrutement de l'équipe

Communication managériale

Animation et stimulation

Entretiens d'évaluation et entretiens professionnels

Rémunération et formation de l'équipe

Gestion des conflits

Risques psycho-sociaux et gestion de crise

Performances individuelles et collectives

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Un niveau au-dessus de ce que l'on prépare, et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel de niveau 5 → **Bac+3 minimum dans le domaine**

Bachelor et titre professionnel de niveau 6 → **Bac+5 dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : responsable d'équipe, directeur de magasin, chef des ventes, manager de proximité, consultant en organisation.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre**, la **patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Nos étudiants sont en alternance : plusieurs sont déjà encadrés, certains encadrent. Un cours de management qui ignore ce qu'ils vivent au travail ne tient pas dix minutes.

L'exigence propre à ce domaine

Le management s'évalue ici sur des **situations concrètes d'entreprise** : un recrutement à conduire, un conflit à traiter, une performance à redresser. Le programme va jusqu'aux **risques psycho-sociaux et à la gestion de crise**. Avoir encadré une équipe est une condition de fond, pas un atout.



DOMAINE 9 SUR 14

La paie ne s'improvise pas.

Mantes School of Business recherche des professionnels de l'administration du personnel et du droit social, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS Gestion de la PME — épreuve E52, écrite, 2 h 30, coefficient 4

Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME

Suivi administratif du personnel

Préparation des éléments de la paie

Organisation des élections des représentants du personnel

Participation à la gestion des ressources humaines

Contribution à la cohésion interne

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : gestionnaire de paie, assistant ou responsable des ressources humaines, juriste en droit social, consultant en administration du personnel.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre**, la **patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Un bulletin de paie commenté ligne à ligne apprend plus qu'un chapitre sur les cotisations. Nos étudiants en reçoivent un chaque mois : autant partir de là.

L'exigence propre à ce domaine

C'est un domaine où **l'approximation se voit tout de suite**. Le référentiel demande la préparation des éléments de la paie et l'organisation des **élections des représentants du personnel** : deux sujets qui ne s'enseignent pas de mémoire et dont les règles changent. Nous cherchons des praticiens à jour, pas des généralistes du management.



DOMAINE 10 SUR 14

Le rayon et le réseau.

Mantes School of Business recherche des professionnels du merchandising et de l'animation de réseaux, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS MCO — épreuve E42, orale sur dossier numérique, 30 min • BTS NDRC — épreuve E6, orale, 40 min

Animer et dynamiser l'offre commerciale

Relation client et animation de réseaux

Offre de produits et de services

Organisation de l'espace commercial

Merchandising

Relations producteurs-distributeurs

Animation commerciale et actions promotionnelles

Communication de l'unité commerciale

Implantation de l'offre chez les distributeurs

Réseaux de partenaires et vente directe

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : chef de rayon, merchandiser, animateur de réseau, chef de secteur, responsable d'enseigne, animateur des ventes.

Et d'avoir déjà enseigné

Sur ce domaine, nous demandons d'avoir **déjà enseigné en lycée, en BTS ou en IUT**. Ce n'est pas un atout parmi d'autres : c'est une condition.

Pourquoi celui-ci et pas tous : l'épreuve du BTS NDRC repose sur des **fiches descriptives visées**. Le formalisme de l'épreuve ne se découvre pas en cours d'année.

L'exigence propre à ce domaine

Les deux épreuves sont **orales et reposent sur un dossier** : l'étudiant présente des actions qu'il a menées lui-même. Celle du BTS NDRC repose en outre sur des **fiches descriptives visées**, au formalisme strict. L'enseignement doit donc faire monter des opérations réelles pendant l'année — une implantation, une promotion, un partenariat.



DOMAINE 11 SUR 14

Le client à distance.

Mantes School of Business recherche des professionnels de la relation client à distance et du commerce en ligne, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS NDRC — épreuve E5, **écrite puis pratique**, 3 h suivies de 40 min sur poste, coefficient 4

Relation client à distance et digitalisation

Relation omnicanale

Animation de la relation client digitale

Développement de la relation client en e-commerce

Plateformes en ligne et réseaux sociaux

Messengeries et centres de contact

Logiciels de gestion de la relation client

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : responsable e-commerce, chargé de relation client à distance, gestionnaire de la relation client, responsable de centre de contacts, chef de projet CRM.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre**, la **patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Ce domaine se périme vite. Nous cherchons des gens qui exercent encore, pas qui ont exercé : les outils et les usages de cette année, pas ceux d'il y a cinq ans.

L'exigence propre à ce domaine

L'épreuve se joue en deux temps : un écrit de trois heures, puis une **partie pratique sur poste**.

L'intervenant doit avoir utilisé un outil de gestion de la relation client en entreprise, pas seulement l'avoir vu. Attention à ne pas confondre ce domaine avec la communication de marque : il s'agit ici de **vendre et de servir à distance**, pas de construire une image.



DOMAINE 12 SUR 14

La marque, par ceux qui la font.

Mantes School of Business recherche des professionnels de la communication et de la stratégie de marque, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS Communication — épreuve E4, écrite, 4 h • épreuve E5, orale sur portfolio, 40 min • épreuve E6, écrite, 3 h

Contribuer à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication

Concevoir et mettre en œuvre des solutions de communication

Accompagner le développement de solutions media et digitales innovantes

Prise en charge de la demande de l'annonceur

Plan de communication en environnement digitalisé

Écosystème des études et appels d'offres

Veille créative et technologique

Création de contenus

Production, diffusion et achat de prestations

Contrôle et évaluation des solutions

● les unités du référentiel ○ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Un niveau au-dessus de ce que l'on prépare, et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel de niveau 5 → **Bac+3 minimum dans le domaine**

Mastère et titre de niveau 7 → **Bac+5 et expérience significative, ou doctorat**

Profils qui conviennent souvent : chargé de communication, planneur stratégique, chef de projet, directeur de clientèle en agence, responsable marketing, consultant en stratégie de marque.

Et d'avoir déjà enseigné

Sur ce domaine, nous demandons d'avoir **déjà enseigné en lycée, en BTS ou en IUT**. Ce n'est pas un atout parmi d'autres : c'est une condition.

Pourquoi celui-ci et pas tous : l'épreuve de stratégie porte le **coefficient 5**, et celle de conception repose sur un **portfolio et trois fiches visées**. Le formalisme de l'épreuve ne se découvre pas en cours d'année.

L'exigence propre à ce domaine

L'épreuve de **conception de solutions de communication** repose sur un **portfolio et trois fiches descriptives** de réalisations, visées et soumises à un formalisme strict — une fiche mal constituée coûte l'épreuve à l'étudiant. Celle de stratégie est une étude de cas écrite de quatre heures, qui demande de prendre en charge la demande d'un annonceur de bout en bout.

DOMAINE 13 SUR 14

Enseignez l'anglais du métier.

Mantes School of Business recherche des enseignants de langue vivante pour ses BTS, en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS NDRC — épreuve E2, orale, 30 min • BTS MCO, Gestion de la PME et Communication — épreuves E21, écrite, 2 h, et E22, orale

Communication en langue vivante étrangère

Compréhension de documents écrits

Production et interaction écrites

Compréhension de l'oral

Production et interaction orales

Vocabulaire commercial, de gestion et des médias

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : enseignant de langue, traducteur, cadre ayant exercé à l'international, formateur en anglais des affaires.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre, la patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Un étudiant qui n'a jamais parlé en cours ne parlera pas à l'épreuve. Ce qui distingue nos meilleurs intervenants : ils font parler tout le monde, chaque séance, même les plus silencieux.

L'exigence propre à ce domaine

Les épreuves sont **écrites et orales**, et la partie orale se joue en interaction : compréhension d'un document sonore, puis échange. L'enseignement doit donc entraîner les deux, et la langue attendue est celle de l'entreprise — pas celle de la littérature.



DOMAINE 14 SUR 14

Formez-les aux outils.

Mantes School of Business recherche des praticiens des outils de gestion — progiciels et tableur — en qualité d'intervenants indépendants.

Ce que vous enseigneriez

BTS Gestion de la PME — épreuve E4, partie pratique sur poste, progiciel de gestion et tableur • BTS NDRC — épreuve E5, partie pratique • usage transversal dans les autres formations

Relation clients-fournisseurs — partie pratique sur poste

Relation client à distance — partie pratique

Progiciel de gestion intégré

Tableur professionnel

Gestion commerciale sur poste

Devis, commandes, facturation

Tableaux de bord

Bases de données clients

☒ les unités du référentiel ☐ ce qu'elles recouvrent au programme de formation

Le niveau de diplôme requis

Toujours **un niveau au-dessus de ce que l'on prépare**, dans le domaine enseigné — et l'avoir exercé.

BTS et titre professionnel
de niveau 5



**Bac+3 minimum
dans le domaine**

Profils qui conviennent souvent : gestionnaire administratif et commercial, assistant de gestion, comptable, formateur bureautique, administrateur d'un progiciel de gestion.

Ce qui fait la différence

À diplôme et expérience équivalents : **l'envie de transmettre, la patience** — nos classes sont hétérogènes — et le goût du concret. Une démonstration au vidéoprojecteur n'apprend rien. Ce qui marche : chaque étudiant sur son poste, un cas réel à traiter, et vous qui passez dans les rangs.

L'exigence propre à ce domaine

Ces enseignements se terminent par une **épreuve sur poste informatique**. L'intervenant doit avoir **utilisé ces outils en entreprise**, pas seulement suivi une formation dessus : c'est la manipulation réelle qui se transmet, et l'épreuve ne pardonne pas l'approximation.