

ENTREPRISES, ORGANISATIONS :

AFTEC FORMATION VOUS AIDE À RECRUTER EN ALTERNANCE



*Ensemble, soyons acteurs
de la formation des jeunes*



**21 FORMATIONS POST-BAC
À ORLÉANS ET TOURS**

'aftec
Alternance Post-Bac
& Formation Professionnelle



AFTEC FORMATION : LA RÉFÉRENCE DE L'ALTERNANCE POST-BAC EN RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE

Notre organisme de formation est un partenaire privilégié des entreprises pour former et recruter leurs futurs collaborateurs. Il prépare les jeunes à une insertion professionnelle en proposant des certifications de niveau BAC +2 à BAC +5 par la voie de l'alternance.

Pour cela il s'appuie sur :

- Un réseau d'entreprises soucieuses de la réussite des jeunes
-
- Des équipes pédagogiques tournées vers l'innovation
-
- Des équipements renouvelés au rythme des évolutions technologiques
-
- Une organisation en adéquation avec les attentes de l'entreprise

AFTEC Formation, une formation par alternance de qualité grâce à un travail en étroite collaboration avec les acteurs de l'emploi du territoire :

Entreprises
OPCO (Opérateurs de Compétences)
SPRO (Service Public Régional de l'Orientation)
Services de l'emploi
Cap Emploi, Conseil Régional

I L'ALTERNANCE À L'AFTEC : MODE D'EMPLOI

**Un contrat de travail, une relation tripartite :
ALTERNANT - EMPLOYEUR - AFTEC FORMATION**

CONTRAT DE TRAVAIL ET RÉMUNÉRATION*

Un contrat de travail à durée déterminée ou indéterminée, de 1 à 3 ans, avec une période d'essai de 45 jours en entreprise.

Le contrat d'apprentissage peut débuter 3 mois avant la date de début des cours à l'AFTEC et jusqu'à 3 mois après cette date. Le temps de travail de l'alternant est identique à celui de l'ensemble du personnel de l'entreprise (même droits et même devoirs) incluant le temps de présence à l'AFTEC. L'organisme de formation transmet chaque année le calendrier d'alternance de la formation choisie. Les congés de l'alternant sont pris en accord avec l'employeur, en dehors des périodes de formation au Centre de Formation.

ANCIENNETÉ/ ÂGE	16/17 ANS	18/20 ANS	21/25 ANS	26 ANS ET + ***
1 ^{ÈRE} ANNÉE*	27% DU SMIC	43% DU SMIC	53% DU SMIC	100%
2 ^{ÈME} ANNÉE**	39% DU SMIC	51% DU SMIC	61% DU SMIC	100%
3 ^{ÈME} ANNÉE	55% DU SMIC	67% DU SMIC	78% DU SMIC	100%

Les conventions ou accords collectifs de branches ou d'entreprises peuvent fixer des rémunérations minimales plus élevées.
Au 1^{er} janvier 2026, le SMIC horaire brut s'élève à 12,02 €, soit 1 823 € bruts mensuels sur la base de la durée légale de 35 heures hebdomadaires.

* ou Master 1 **ou Licence ***maximum 29 ans révolus.

UN MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

Conditions : Être salarié de l'entreprise et titulaire d'un diplôme de niveau équivalent à celui préparé par l'alternant avec 1 année d'expérience professionnelle, ou justifier d'une expérience de 2 ans minimum en relation avec le diplôme préparé.

Missions : ● Définir les missions et tâches de l'alternant en collaboration avec l'AFTEC

- Encadrer l'alternant, lui transmettre les savoir-faire et assurer sa montée en compétences
- Suivre l'alternant et son évolution par le biais du livret d'apprentissage numérique et recevoir le référent de parcours

LES AIDES AU RECRUTEMENT D'UN APPRENTI EN 2026 :

	FORMATIONS BAC+2 (NIVEAU 5)	FORMATIONS BAC+3/ BAC+4 /BAC+5 (NIVEAUX 6 ET 7)
ENTREPRISES DE MOINS DE 250 SALARIÉS	4 500 €	2 000 €
ENTREPRISES DE 250 SALARIÉS ET PLUS	1 500 €	750 €
RECRUTEMENT D'UN APPRENTI EN SITUATION DE HANDICAP (INDÉPENDANCE DE LA TAILLE DE L'ENTREPRISE)	6 000 €	6 000 €

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ, TOUT AU LONG DE LA FORMATION

Le suivi en entreprise est assuré par le référent de parcours qui réalise une première visite d'installation de la relation avec l'entreprise en début de parcours, accompagne le tuteur dans ses missions tout au long du parcours de formation et effectue un bilan avec l'alternant par l'intermédiaire :

- du livret d'apprentissage numérique
- des visites au sein de l'entreprise
- des contacts réguliers

* Sous réserve de modifications gouvernementales



NOS FORMATIONS EN ALTERNANCE / LOIRET (45)

› SITE D'ORLÉANS



FONCTIONS SUPPORT

BTS Gestion de la PME

L'alternant en BTS Gestion de la PME exerce son activité dans une petite ou moyenne entreprise, en collaboration et coopération directe avec le dirigeant. Collaborateur polyvalent, c'est un gestionnaire en capacité de conduire les relations avec les clients et les fournisseurs, de soutenir le fonctionnement et le développement de l'entreprise, de contribuer à des missions de ressources humaines et de participer à la gestion des risques de la PME. Il est en capacité de prendre en charge des dossiers variés en appréhendant le contexte global de l'organisation.

BTS Support à l'Action Managériale (SAM)

L'alternant en BTS SAM apporte son appui à un ou plusieurs cadres, à une équipe projet ou au personnel d'une entité, en assurant des missions d'interface, de coordination et d'organisation dans le domaine administratif. Par son action proactive et facilitatrice, il contribue à la productivité et à l'image de l'entité ainsi qu'au développement du travail collaboratif. Ses missions s'inscrivent dans un environnement national et international avec des exigences relationnelles et comportementales essentielles pour interagir dans un contexte professionnel complexe, interculturel et digitalisé.

AUTOMATISME / MAINTENANCE / ÉLECTRONIQUE

BTS Contrôle Industriel et Régulation Automatique (CIRA)

L'alternant en BTS CIRA est un spécialiste des procédés automatisés mis en œuvre dans les industries de production en continu :

- Étude et conception, optimisation et maintenance des installations
- Réalisation d'essais, relevés et réglages.

BTS Maintenance des Systèmes (MS)

Option Systèmes Énergétiques et Fluidiques

L'alternant en BTS MS est un spécialiste en maintenance de gros équipements de chauffage, climatisation, froid, sanitaires, systèmes d'énergies renouvelables etc. :

- Diagnostics, dépannages et maintenance sur les équipements
- Remise en service et conduite de l'installation.

BTS Cybersécurité, Informatique et Réseaux, Électronique - Option B Électronique et Réseaux (CIEL)

Expert des systèmes électroniques, le technicien supérieur, titulaire du BTS CIEL, peut être impliqué dans différentes missions : l'étude, la conception, la production l'intégration et la maintenance de produits électroniques : concevoir une structure matérielle et logicielle, produire et assembler des ensembles électroniques, réaliser des maquettes et prototypes (tests, essais), maintenir et réparer des systèmes ou produits électroniques.... Il acquiert aussi les compétences pour mettre en œuvre des réseaux informatiques : organiser une intervention si nécessaire, installer un système informatique, manager et exploiter un réseau informatique.

MARKETING / COMMUNICATION

BTS Communication

Le chargé de communication exerce son activité dans une filière qui vit depuis ces dernières années de profondes mutations. Le développement du numérique mais aussi les évolutions économiques et sociétales modifient considérablement son l'activité. Le titulaire du diplôme peut être amené à contribuer à la définition de la stratégie de communication de la structure qui l'emploie. En outre, il conçoit et met en œuvre des opérations de communication qui peuvent revêtir une forme publicitaire, événementielle, relationnelle, dans un contexte de digitalisation renforcée. Il exerce l'activité en agences de communication, au sein de médias, de PME, de grandes entreprises, associations, tant dans le secteur privé que public.

BAC+3 Chargé de Communication > voir page suivante

Licence DEG - Mention Gestion Parcours CVM > voir page suivante

COMMERCE / VENTE

BTS Management Commercial Opérationnel

L'alternant en BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

L'activité du BTS NDRC s'inscrit dans un contexte de profonde mutation des métiers commerciaux et s'articule autour de la dématérialisation de la relation clients et de l'utilisation des nouvelles technologies. Commercial généraliste, l'alternant en BTS NDRC est capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités, dans tout type d'organisation et face à tout type de clientèle. Il doit non seulement prendre en compte cette nouvelle approche de la clientèle mais doit également en être acteur (sites web, applications et réseaux sociaux, forums, blogs...) et ce, dans un objectif de développement de son portefeuille clients et d'apport d'une réponse individualisée.

BTS Banque

L'alternant en BTS Banque assure une fonction commerciale et technique au sein d'établissements bancaires ou financiers, sur le marché des particuliers. Il commercialise l'offre de produits et services de son établissement et conseille la clientèle dont il a la charge en instaurant une relation de confiance et une communication adaptée. Il développe qualitativement et quantitativement le portefeuille clients en synergie avec la politique commerciale de son établissement et dans le respect de la réglementation. Il maîtrise la gestion du risque client.

BTS Assurance

L'alternant en BTS Assurance est un spécialiste de la relation client. Il apporte aux clients son expertise et les conseille à tout moment de la vie du contrat, aussi bien pour la proposition commerciale que pour la gestion des contrats et des sinistres. Sa maîtrise des techniques assurancielles lui permet d'exercer son activité dans un contexte de digitalisation concurrentiel et changeant. Il est en capacité d'exercer dans une entreprise d'assurances, une agence générale d'assurances, un cabinet de courtage d'assurances ou dans une banque. Il peut aussi travailler dans le service assurances d'une collectivité territoriale ou d'une entreprise industrielle

BAC+5 Manager de la Stratégie Commerciale > voir page suiv.

INFORMATIQUE

BTS Services Informatiques aux Organisations (SIO)

› Option Solutions d'Infrastructure, Systèmes et Réseaux

L'alternant en BTS SIO option SISR adapte et optimise le réseau en fonction de l'évolution des matériels et des applicatifs. Il gère et sécurise l'ensemble des données qui circulent via le réseau. Installation et configuration de postes clients et serveurs - Sécurisation et mise à jour du réseau - Adaptation et optimisation du réseau informatique.



EN PARTENARIAT AVEC LE
CNAM CENTRE-VAL DE LOIRE

le **cnam**
Centre-Val de Loire

COMMERCE / VENTE

Licence Droit Économie Gestion - Mention Gestion

> Parcours Commerce, Vente et Marketing (CVM)

L'alternant en licence CVM possède les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

ADMINISTRATION / RH

Licence Droit Économie Gestion - Mention Gestion

> Parcours Gestion des Organisations

L'alternant en licence GO assure des fonctions d'encadrement intermédiaire ou de proximité dans un service de gestion d'activité ou dans un service d'appui à l'activité. Il acquiert la capacité à s'adapter aux changements de pratiques et d'organisations, à élaborer et mettre en place des outils d'analyse et de pilotage.

> Parcours Gestion des Ressources Humaines

L'alternant en licence RH maîtrise les enjeux et les techniques de la fonction Ressources Humaines en entreprise. Il prend en charge les tâches administratives et opérationnelles liées au recrutement, à la formation, à la paie et à la gestion des carrières.

PROSPECTIVE / INNOVATION

Master 1 et 2 Droit Économie Gestion

Mention Innovation, Entreprise, Société

> Parcours prospective, innovation et transformation des organisations (PITO)

Le master IES parcours « Prospective, Innovation et Transformation des Organisations » a pour objectif de former des professionnels capables d'accompagner les organisations sur les principales dimensions de leur avenir, à savoir l'anticipation et la prospective, l'innovation et la transformation des organisations.

L'alternant en master est un manager en capacité de connaître, comprendre, maîtriser et articuler ces trois dimensions complémentaires, préparant ainsi l'avenir des entreprises de manière transverse, en mode projet.

DOMOTIQUE

Licence Pro. STS, Mention Domotique

> Parcours Coordinateur de projet en immotique et objets intelligents

La licence Coordinateur de projet en immotique et objets intelligents est conçue pour permettre à des techniciens titulaires d'un bac+2 d'évoluer vers des fonctions de coordonnateur par l'acquisition outre d'une expertise technique, de compétences en management, en conduite de projet et en négociation-vente. Ils seront ainsi en mesure de conseiller un client sur le choix d'une solution technique puis de coordonner les différents acteurs sur le chantier jusqu'à la livraison des travaux.

EN PARTENARIAT AVEC
LE RÉSEAU AIPF

AIPF

MARKETING / COMMUNICATION

Bachelor Chargé de Communication (Bac+3)

Cette certification forme des professionnels opérationnels capables de définir et piloter la stratégie de communication d'une marque ou organisation de A à Z. Le Chargé de Communication maîtrise l'ensemble de la chaîne : de l'analyse du besoin à la conception de supports (print, vidéo, digital), en passant par la gestion des réseaux sociaux et le webmarketing. Il coordonne équipes internes et prestataires, gère budgets et plannings, et sait concevoir des événements inclusifs et éco-responsables. La formation intègre également les enjeux contemporains tels que l'IA et la RSE.

COMMERCE / VENTE

Manager de la Stratégie Commerciale (Bac+5)

Cette certification répond à une forte demande du marché de l'emploi en managers commerciaux. Elle forme des professionnels agiles et adaptables, intégrant les nouvelles pratiques du métier telles que l'analyse de la data et l'intelligence artificielle. Structurée en 5 blocs de compétences, elle couvre l'ensemble du périmètre du manager commercial : de l'élaboration de la stratégie commerciale au développement de l'activité, en passant par l'optimisation de la performance et l'expérience client, le management des équipes et des projets, ainsi que le développement du réseau professionnel. Une formation complète pour répondre aux enjeux économiques actuels des organisations.

Vous êtes tuteur ou souhaitez le devenir ?

Formez-vous à Orléans au rôle de :

**MAÎTRE
D'APPRENTISSAGE
/ TUTEUR.ICE**

+ d'infos :
page 8

• 2 jours
• éligible CPF



'aftec
Alternance Post-Bac
& Formation Professionnelle

Appelez Maud IUNG au 02 38 22 12 83

NOS FORMATIONS EN ALTERNANCE / INDRE-ET-LOIRE (37)

› SITE DE TOURS



MARKETING / COMMUNICATION

BTS Communication

Le chargé de communication exerce son activité dans une filière qui vit depuis ces dernières années de profondes mutations. Le développement du numérique mais aussi les évolutions économiques et sociétales modifient considérablement son l'activité. Le titulaire du diplôme peut être amené à contribuer à la définition de la stratégie de communication de la structure qui l'emploie. En outre, il conçoit et met en œuvre des opérations de communication qui peuvent revêtir une forme publicitaire, événementielle, relationnelle, dans un contexte de digitalisation renforcée. Il exerce l'activité en agences de communication, au sein de médias, de PME, de grandes entreprises, associations, tant dans le secteur privé que public.

BAC+3 Chargé de Communication > voir ci-contre

Licence DEG - Mention Gestion Parcours CVM > voir ci-contre

COMMERCE / VENTE

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

L'alternant en BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

L'activité du BTS NDRC s'inscrit dans un contexte de profonde mutation des métiers commerciaux et s'articule autour de la dématérialisation de la relation clients et de l'utilisation des nouvelles technologies.

Commercial généraliste, l'alternant en BTS NDRC est capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités, dans tout type d'organisation et face à tout type de clientèle. Il doit non seulement prendre en compte cette nouvelle approche de la clientèle mais doit également en être acteur (sites web, applications et réseaux sociaux, forums, blogs...) et ce, dans un objectif de développement de son portefeuille clients et d'apport d'une réponse individualisée.

FONCTIONS SUPPORT

BTS Support à l'Action Managériale (SAM)

L'alternant en BTS SAM apporte son appui à un ou plusieurs cadres, à une équipe projet ou au personnel d'une entité, en assurant des missions d'interface, de coordination et d'organisation dans le domaine administratif. Par son action proactive et facilitatrice, il contribue à la productivité et à l'image de l'entité ainsi qu'au développement du travail collaboratif. Ses missions s'inscrivent dans un environnement national et international avec des exigences relationnelles et comportementales essentielles pour interagir dans un contexte professionnel complexe, interculturel et digitalisé.

COMPTABILITÉ ET GESTION

BTS Comptabilité et Gestion

L'alternant en BTS Compta. et Gestion évolue au sein des services comptables et financiers des entreprises, cabinets comptables ou autres organisations.

- Il prend en charge les activités comptables et de gestion de l'organisation
- Il examine, contrôle les comptes et les valide
- Il élabore des outils permettant l'analyse de la performance des organisations et participe aux décisions relatives au système d'information
- Il a un rôle de conseil et d'aide à la prise de décision.

Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG)

L'alternant en DCG a des missions de réalisation, de vérification et de conseil dans les domaines suivants : gestion, juridique, comptabilité, social et finances. Il assure la production et la fiabilité des états financiers, gère la trésorerie, élabore des tableaux de bord. Il analyse les données financières pour rendre compte de l'activité économique de l'entreprise. Il réalise ou supervise les opérations sociales (paies, déclarations sociales), réalise des audits internes et gère les relations avec les partenaires financiers externes et internes (CAC, actionnaires, ou filiales).

Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion (DSCG)

L'alternant en DSCG travaille en autonomie sur les champs de la comptabilité, finance, droit et management.

- Il analyse et interprète l'ensemble des opérations comptables et financières
- Il produit des états financiers d'entités complexes, les déclarations fiscales et sociales correspondantes.
- Il produit et exploite les informations de gestion
- Il gère les ressources financières d'une entité et négocie avec des tiers
- Il conseille les clients ou les directions sur les choix les plus opportuns et les assiste dans le cadre de contrôle fiscal ou social.
- Il conçoit le système d'information comptable et financier d'une organisation

EN PARTENARIAT AVEC LE CNAM CENTRE-VAL DE LOIRE

le cnam
Centre-Val de Loire

COMMERCE / VENTE

Licence Droit Économie Gestion - Mention Gestion

> Parcours Commerce, Vente et Marketing

L'alternant en licence CVM possède les connaissances et compétences attendues pour prendre part à des activités de développement de projets et d'activités intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un niveau de responsabilité et d'autonomie significatif.

EN PARTENARIAT AVEC LE RÉSEAU AIPF

AIPF

MARKETING / COMMUNICATION

Bachelor Chargé de Communication (Bac+3)

Cette certification forme des professionnels opérationnels capables de définir et piloter la stratégie de communication d'une marque ou organisation de A à Z. Le Chargé de Communication maîtrise l'ensemble de la chaîne : de l'analyse du besoin à la conception de supports (print, vidéo, digital), en passant par la gestion des réseaux sociaux et le webmarketing. Il coordonne équipes internes et prestataires, gère budgets et plannings, et sait concevoir des événements inclusifs et éco-responsables. La formation intègre également les enjeux contemporains tels que l'IA et la RSE.



AFTEC FORMATION EN QUELQUES CHIFFRES :

**35 ANS D'EXPÉRIENCE
AU SERVICE DE L'ALTERNANCE**

21 FORMATIONS

**1300 APPRENANTS / AN
(DONT 1200 ALTERNANT.E.S)**

UNE ÉQUIPE DE 140 SALARIÉS

**9000 M² D'ESPACES AU SERVICE
DE LA FORMATION**

AFTEC FORMATION VOUS AIDE À **TROUVER LA PERLE RARE !**

Toute l'équipe de l'AFTEC vous guide et vous accompagne dans les étapes de recrutement d'un apprenti, de la définition du poste à l'élaboration du contrat.

LA DÉMARCHE À SUIVRE POUR RECRUTER UN APPRENTI :

- ÉTAPE 1** Identifier le poste ainsi que le profil du candidat recherché
- ÉTAPE 2** Choisir la formation en alternance correspondant au besoin
Rédiger la fiche de poste
- ÉTAPE 3** Choisir le maître d'apprentissage
- ÉTAPE 4** Traiter les candidatures
- ÉTAPE 5** Signer le contrat d'apprentissage avec l'apprenti et réaliser les démarches administratives :
 - Déclaration d'embauche auprès de l'URSSAF et organisation de la visite médicale d'embauche du jeune
 - Attestation de compétences du maître d'apprentissage
 - Dépôt du contrat d'apprentissage auprès de l'OPCO dont vous dépendez.





› FORMATIONS QUALIFIANTES

Titre Comptable Assistant.e

Le métier de Comptable Assistant s'organise autour de trois activités principales :

- 1/ Assurer les opérations comptables au quotidien
- 2/ Préparer les opérations comptables périodiques
- 3/ Participer aux opérations comptables de fin d'exercice

- Il détermine les régularisations de fin d'exercice comptable et les opérations de clôture annuelle.
- Il prépare les éléments nécessaires à l'établissement des documents de synthèse annuels (compte de résultat et bilan).
- Il présente en fonction des besoins du décideur un tableau de bord.
- Il établit la déclaration de TVA et procède à la déclaration numérique.
- Il recueille chaque mois les éléments nécessaires au calcul de la paie et s'assure de leur prise en compte pour l'établissement des bulletins de salaire. Il prépare les documents administratifs du salarié.
- Il vérifie, justifie et rectifie les comptes pour l'ensemble des opérations courantes.
- Il recueille, contrôle et comptabilise l'ensemble des documents commerciaux, sociaux et fiscaux nécessaires à la tenue de la comptabilité dans le respect de la réglementation et du plan comptable.

Titre Employé Commercial en magasin

L'employé(e) commercial(e) a pour objectif de contribuer à l'attractivité d'un point de vente et à la fluidité de l'expérience d'achat en vue de satisfaire et fidéliser la clientèle. Il assure la disponibilité des produits, effectue la mise en rayon, participe à la qualité de l'accueil et accompagne les clients.

L'employé(e) commercial(e) exerce ainsi de nombreuses missions dans un environnement omnicanal :

- Réception, vérification des livraisons et stockage des produits
- Traitement des commandes
- Mise en rayon et merchandising
- Participation à la mise en place des opérations commerciales
- Accueil et conseils à la clientèle
- Tenue de la caisse et supervision des caisses libre-service

Un employé commercial doit être polyvalent, réactif, organisé et doté d'un bon sens relationnel pour conseiller la clientèle et veiller au respect des consignes d'hygiène et de sécurité.

L'emploi s'exerce en unité marchande de petite, moyenne ou grande superficie, alimentaire, non alimentaire ou spécialisée. Il travaille en équipe sur la surface de vente et en présence des clients ou dans les réserves.

› FORMATION PRÉPARATOIRE

Métiers de la comptabilité et de la Gestion

- Acquérir les connaissances, les compétences techniques et les premiers gestes des métiers de la comptabilité et de la gestion pour :
 - Accéder à une formation qualifiante
 - Obtenir un emploi accessible avec un premier niveau de qualification
- Appréhender les environnements professionnels de la comptabilité et de la gestion grâce aux stages en entreprise

› FORMATION CERTIFIANTE

Formation Maître d'apprentissage / Tuteur (MATU)

Être ou devenir maître d'apprentissage est une fonction clé pour accueillir et accompagner des apprentis/alternants en entreprise.

Le maître d'apprentissage/tuteur doit être en mesure de transmettre des connaissances et des savoir-faire, mais également d'adapter sa méthode d'apprentissage aux besoins de l'apprenti. Il/elle doit avoir le sens de l'observation pour identifier les points forts et les axes d'amélioration de l'apprenti.

Afin d'acquérir ou développer ses compétences notamment en termes de pédagogie et d'accompagnement, cette formation vise la professionnalisation et la possibilité d'une certification, délivrée par le Ministère du Travail.

CHAQUE ENTREPRISE EST UNIQUE

ET SES BESOINS EN FORMATION SONT SPÉCIFIQUES

L'entreprise évolue et les compétences de votre équipe sont au cœur des enjeux auxquels votre organisation est confrontée quotidiennement.

Nos intervenants sont à votre écoute pour analyser vos besoins en formation, déterminer les champs de compétences à développer chez vos collaborateurs et vous proposer des solutions personnalisées vous permettant de faire face aux enjeux de demain. Leur maîtrise des différents dispositifs de formation et financements afférents vous guidera vers la proposition qui vous correspond.

Formations inter, intra ou personnalisées **AFTEC Formation** rend les apprenants acteurs de leur parcours de formation en s'appuyant sur des méthodes pédagogiques innovantes et variées, en corrélation avec votre secteur d'activité et transposables en situations réelles. Nos formateurs sont reconnus pour leur expertise, leurs qualités pédagogiques et leur adaptabilité, permettant ainsi l'atteinte de vos objectifs.

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

- Automatisme - Régulation
- Assistanat
- Bureautique
- Banque - Assurances
- Commercial - Vente
- Communication
- Comptabilité - Gestion
- Droit
- Électronique
- Industrie
- Informatique
- Langues étrangères
- Maintenance des systèmes
- Management
- Marketing
- Paie
- Ressources Humaines

L'alternance, une valeur sûre et durable



POURQUOI RECRUTER UN.E APPRENTI.E ?

- **Intégrer** un collaborateur supplémentaire,
- **Créer** dans l'entreprise un vivier de personnel qualifié et opérationnel,
- **Apporter** à l'entreprise des compétences nouvelles acquises au cours de la formation suivie à l'AFTEC,
- **Transmettre** un savoir-faire intergénérationnel,
- **Former** un jeune à un métier, le rendre autonome et responsable,
- **Conduire** un jeune à une qualification et l'obtention d'un diplôme.

Nous vous accompagnons dans votre démarche de recrutement :

Appelez-nous au **02 38 22 13 00**



LA POLITIQUE QUALITÉ D'AFTEC FORMATION

La réforme de la formation induite par la loi sur la liberté de choisir son avenir professionnel impose aux organismes de formation de répondre aux exigences du Référentiel National Qualité (RNQ) et d'obtenir la certification QUALIOPi qui lui est associée.

Dans une démarche volontaire, AFTEC Formation a choisi de compléter cette obligation réglementaire de certification QUALIOPi par la mise en œuvre conjointe d'un système qualité plus global et parfaitement complémentaire selon le référentiel ISO 9001. En effet, nous avons considéré que la dimension managériale et stratégique, les exigences fortes en termes de satisfaction clients et d'amélioration continue de l'ISO 9001 étaient en parfaite adéquation avec la dimension très opérationnelle de QUALIOPi.

AFTEC Formation a donc obtenu en juin 2021 cette double certification ISO 9001-QUALIOPi pour l'ensemble de ses sites.

Toujours dans une démarche volontaire, AFTEC Formation est engagée depuis 2015 dans une démarche RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise) évaluée également par AFNOR et concrétisée par le label « Engagé RSE ».

Attachée à l'action et à la sensibilisation de l'ensemble de nos clients et parties prenantes concernant les questions liées au développement durable, AFTEC Formation a obtenu le niveau « Confirmé » du label RSE.

NOS CENTRES DE FORMATION

Orléans

22, av. des Droits de l'Homme
45000 ORLÉANS
Tél : 02 38 22 13 00

Tours

244, rue Giraudeau
37000 TOURS
Tél : 02 47 36 20 50

Chinon

2, rue Bernard Palissy
37500 CHINON
Tél : 02 47 93 43 00

www.formation-aftec.com

info@formation-aftec.com

Qualiopi
processus certifié

RE PUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION

ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

 **Réseau des Référents
Handicap**