



Apprendre autrement



Les



SUVIS EN ENTREPRISE CHALLENGES ENTREPRISES PARTENAIRES CAFETERIA ANIMATIONS
PEDAGOGIQUES FORMATEURS PROFESSIONNELS PROMOTION DE LA VIE ETUDIANTE SALLE DE SPORT



58 RUE JEAN JAURES 59410 ANZIN



07-81-26-68-99



hbcschool59@gmail.com

BIENVENUE



Toute l'équipe de HBC School vous souhaite la bienvenue !

Ce guide a pour vocation de vous accompagner tout au long de votre parcours au sein de notre école. Vous y découvrirez les informations nécessaires pour répondre à vos questions.

Et si certains points restent encore flous, n'hésitez pas à vous adresser à votre référent, qui se tient prêt à vous aider.

Bonne lecture et surtout, profitez pleinement de cette aventure avec HBC School !

L'équipe HBC School

Mission

Notre mission est d'accompagner chaque étudiant dans la construction de son avenir professionnel en lui offrant une formation de qualité, à la fois pratique et humaine. Nous croyons fermement que le succès réside dans l'accompagnement personnalisé, le suivi quotidien et la proximité avec nos formateurs. Notre objectif est de permettre à nos étudiants de développer leurs compétences, leur confiance et leur autonomie pour s'insérer durablement dans le monde du travail.

Vision

Notre vision est d'être une école innovante et engagée, reconnue pour la qualité de son enseignement en alternance, son accompagnement humain et son partenariat avec les entreprises. Nous aspirons à former des professionnels compétents, responsables et prêts à relever les défis du secteur, tout en cultivant un esprit d'innovation, d'éthique et de développement personnel.



L'équipe



AUDREY HADRZYNSKI
CHARGÉE DES ADMISSIONS ET RELATIONS
ENTREPRISES
PORTABLE : 07 78 26 53 00
mail : audrey.hadrzynski@hbcschool.fr
RÉFÉRENTE ACCOMPAGNEMENT SOCIAL



LAURENCE COUTURE
FORMATRICE ET CHARGÉE DES RELATIONS
ENTREPRISES
PORTABLE : 06 89 14 80 08
mail : laurence.couture@hbcschool.fr
RÉFÉRENTE HANDICAP



ALISSON BAIGNEAUX
FORMATRICE CHARGÉE DE LA
COMMUNICATION ET DE LA PÉDAGOGIE
PORTABLE : 07 81 26 68 99
mail : alisson.baigneaux@hbcschool.fr
REFERENTE MOBILITÉ



58 rue Jean Jaurès 59410 ANZIN
Ouvert du Lundi au Vendredi de 8h à 18h
MAIL : hbschool59@gmail.com

ACCESSIBILITÉ

Bâtiment de 1000m2 idéalement placé :

- Tramway + arrêt situé en face du centre



Ligne T2 direction Le Boulon arrêt André Parent

- Parking à disposition à moins de 100 mètres



- Espace disponible pour stocker vélos + trottinettes

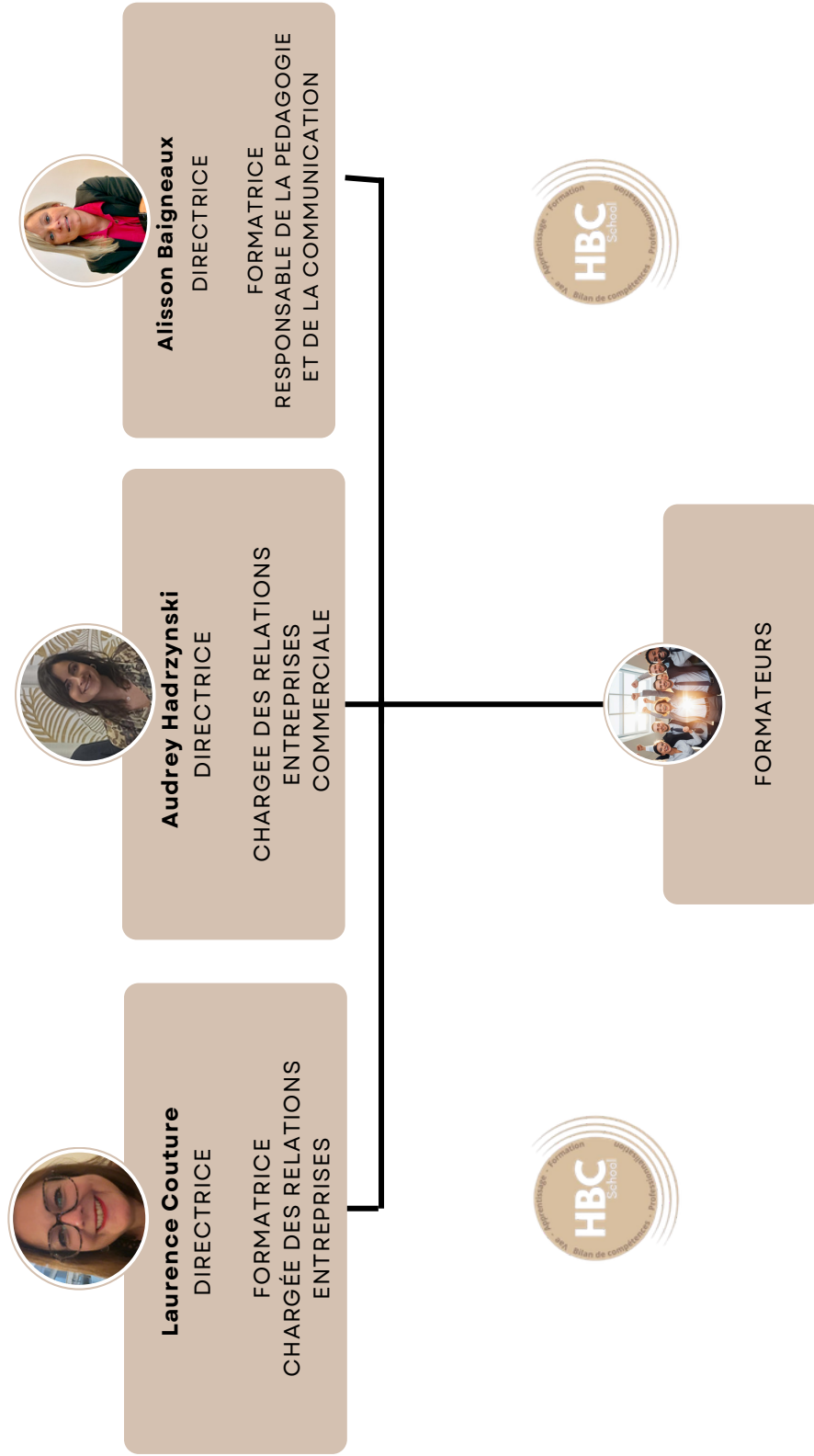


- A 15 minutes à pieds de la gare de Valenciennes

- A 500 mètres de la Gare routière



ORGANIGRAMME



Nos formations Niveau 3/4

EMPLOYÉ(E) COMMERCIAL(E) NIV 3 **RNCP 37099**

Pour contribuer à l'attractivité de l'unité marchande et satisfaire la demande, l'employé commercial met les produits à disposition des clients. Il les accueille avec attention et répond à leur demande afin de s'assurer de leur satisfaction et renforcer leur fidélisation.

CONSEILLER(E) DE VENTE NIV4 **RNCP 37098**

Le conseiller de vente assure la vente de produits et de services associés nécessitant l'apport de conseils et de démonstrations auprès d'une clientèle de particuliers et parfois de professionnels. Il prend en compte l'ensemble du dispositif de commercialisation : point de vente et internet.

CHARGÉ(E) D'ACCUEIL ET DE GESTION **ADMIONISTRATIVE NIV4** **RNCP 41239**

Le chargé d'accueil et administratif joue un rôle essentiel dans les activités d'accueil et administratives d'une structure. En tant que point de contact privilégié, il contribue à créer une première impression positive et à faciliter les échanges au sein de l'entreprise. Il est un interlocuteur important tant pour les collaborateurs que pour les partenaires externes. De plus, il participe activement à la qualité de la communication de la structure, valorise son image et assure le relais de l'information. La dimension relationnelle de cette fonction est primordiale.

Nos formations Niveau 5

MANAGER D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND RNCP41853

Dans le respect de la stratégie commerciale de l'entreprise, afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client, le manager d'établissement marchand pilote l'offre produits, maintient l'unité marchande attractive, gère les stocks et optimise les ventes. Il gère et anime l'équipe.

ASSISTANT(E) DE DIRECTION RNCP38667

L'assistant de direction assiste l'équipe de direction au quotidien, organise et suit ses projets et dossiers spécifiques. L'assistant de direction contribue activement à la valorisation de l'image de la structure, en interne comme en externe. Il joue un rôle central dans le système de communication, d'organisation et de décision de la structure.

Nos formations Niveau 5

NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E) RNCP39063

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

FORMATEUR(RICE) PROFESSIONNEL(LE) D'ADULTES RNCP 37275

Grâce à sa double expertise pédagogique et technique, le formateur professionnel d'adultes accompagne les apprenants dans l'apprentissage d'un métier ou dans l'acquisition de compétences ou de savoirs nécessaires à l'accès à la qualification, la professionnalisation et l'accès ou le maintien dans l'emploi.

Nos formations Niveau 6

RESPONSABLE D'ÉTABLISSEMENT MARCHAND RNCP 40257

Le manager d'affaires analyse les besoins de ses futurs clients et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Il gère un portefeuille clients et en recherche de nouveaux par une prospection active et ciblée. Interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le professionnel suit l'intégralité du projet, du devis à la facturation

CHARGÉ(E) DE RECRUTEMENT ET CONSEILS EN RESSOURCES HUMAINES

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le chargé du développement commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

Nos formations Niveau 7

MANAGER D'AFFAIRES

Le manager d'affaires analyse les besoins de ses futurs clients et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Il gère un portefeuille clients et en recherche de nouveaux par une prospection active et ciblée. Interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le professionnel suit l'intégralité du projet, du devis à la facturation



Toutes nos formations sont accessibles par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience "VAE" Nos titres professionnels sont accessibles par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) : Possibilité de validation partielle des blocs de compétences.

POURQUOI NOUS CHOISIR?

- Une formation en alternance exclusivement : une immersion concrète dans le monde professionnel dès le début, pour une insertion rapide et efficace.
- Un accompagnement humain et personnalisé : nos formateurs investis suivent attentivement chaque étudiant, pour garantir leur réussite et leur développement.
- Des mises en situation professionnelle régulières : pour vous préparer au mieux au terrain et valider vos compétences en situation réelle.
- Un environnement de vie agréable : une cafétéria conviviale, une salle de sport, un potager, et des espaces dédiés à l'innovation et aux projets pour stimuler votre créativité.
- Des partenariats solides avec des entreprises : déjà prêts à accueillir nos futurs alternants, facilitant votre insertion et votre réussite professionnelle.
- Une équipe passionnée et expérimentée : la richesse de nos parcours et leur engagement à vos côtés, pour vous aider à atteindre vos objectifs.
- Une formation pratique, innovante et humaine : pour vous préparer efficacement à votre futur métier dans un cadre motivant et bienveillant.

SALLES DE COURS

**Salles de
classe avec
équipements
modernes**



**Possibilité de
prêt de PC
portables.**



Photos non contractuelles

CAFETERIA & SALLE DE PAUSE

Salles disponibles

avec salons

babyfoot

TV

Bibliothèque

Restaurant sur place



Photos non contractuelles

SALLE DE SPORT ET POTAGER

Tapis

Rameur

Vélo d'appartement

Vélo Elliptique

Douche

Potager

À disposition des

étudiants

de 8h à 18h



Photos non contractuelles

Témoignages / Avis étudiants sur nos formateurs

Je voulais vous remercier pour votre enseignement, tout au long de cette année de Bachelor, de votre écoute ainsi que de votre engagement. Merci pour votre bienveillance ainsi que pour votre soutien durant cette année qui ne m'a pas épargnée. Vous avez contribué à ma réussite et je vous en suis très reconnaissante.

Je vous souhaite une belle continuation dans vos divers projets et j'espère que nos chemins se recroiseront.

Bien à vous

Pauline P

Ça y est on a eu les résultats, j'ai obtenu mon bachelor! Je tiens à vous dire que, personnellement, si j'ai réussi, c'est clairement grâce à votre investissement et vos conseils précieux. Merci, vraiment, pour tout ce que vous avez fait pour nous : ce diplôme, on vous le doit !

Stacy B

Juste pour vous informer que j'ai eu les félicitations du jury avec comme remarque que j'avais réalisé un oral extraordinaire !!

Un grand merci pour l'aide que vous m'avez donnée pour l'oral, c'est une belle revanche.

Marie F

Je l'ai eu !!! Je suis officiellement diplômée . Et devinez quoi, j'ai eu 19,5 à mon oral !!!!!!!! Encore merci pour votre aide, je vous en suis très reconnaissante !!

J'espère vraiment vous revoir, vous avez été formidable avec nous !

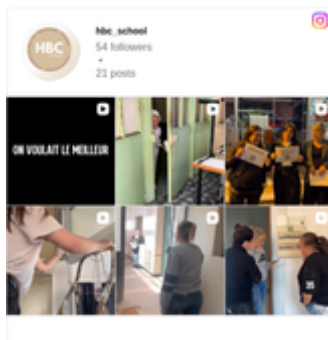
Amelie P

RESEAUX SOCIAUX

Facebook



Instagram



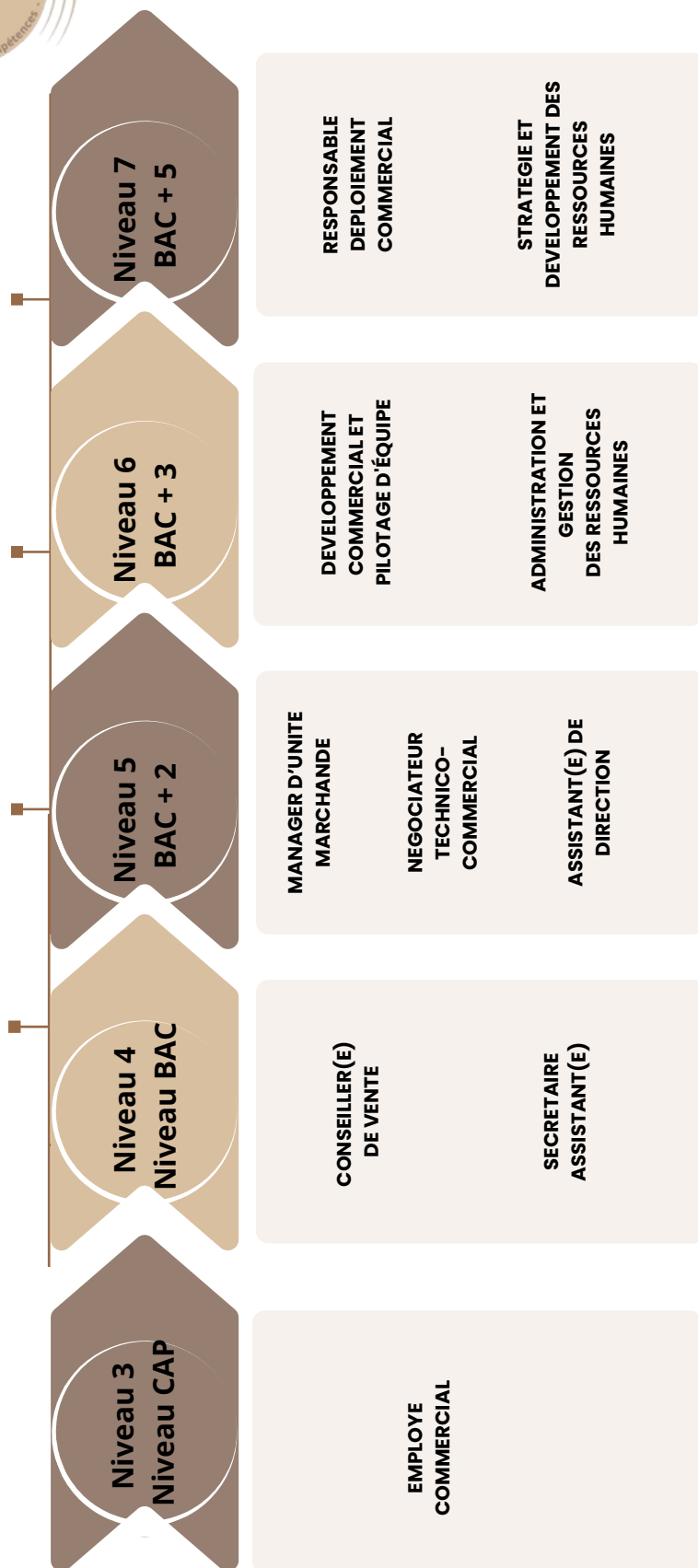
TikTok



Schéma des études



Admission parallèle possible





58 rue Jean Jaurès
59410 ANZIN