



L'E-RC School sur les bons rails

Créée, en 2016, à l'initiative de l'Association Poitou-Charentes de la Relation Client (APCRC), l'E-RC School a honoré, juste avant l'été, les diplômés de sa première promotion de BTS.

Quinze présentations à l'examen, treize réussites. L'E-RC School ne pouvait rêver socle de développement plus solide que les résultats de sa première promotion de BTS « Négociation digitalisation relation client ».

L'encouragement est fort pour les membres fondateurs de l'APCRC, le MEDEF, qui prête ses locaux, l'AFC, qui y dispense ses cours, les quatre entreprises partenaires des débuts (Futuroscope, Carglass, Armatis, Aquitel) et les quatre autres qui les ont depuis rejointes (CCA International et PGA Motors en 2017, Chronopost et Orange en 2018). « Au-delà des chiffres, nous sommes fiers d'avoir pu accompagner, vers la qualification et l'emploi, des publics aux âges et profils différents, des jeunes, des demandeurs d'emploi, des personnes en reconversion professionnelle, se félicite Francis DUMAS-DELAGÉ, vice-président de l'APCRC. Cette diversité et cette représentativité nous confortent dans l'idée que notre Institut doit donner sa chance au plus grand nombre. »

Le diplôme ? Dès cette rentrée 2018, il faudra s'habituer à utiliser le pluriel. Alors même que la promotion n°2 de BTS, forte de vingt-six apprenants, entre dans sa seconde année d'apprentissage, un Bachelor arpège en effet ses premières gammes. Il est destiné aux diplômés de BTS qui souhaitent suivre une troisième année de spécialisation en marketing et management ou à de salariés en formation continue. Une nouvelle corde à l'arc des exigences de la relation client. ■



Plus d'infos sur www.apcrc.fr

Le chiffre qui compte

35%

Des Français auraient envie d'entreprendre s'ils en avaient la possibilité.

29% d'entre eux ont un projet concret d'entreprise.



Momentum Productions accompagne les champions

Vous rêvez d'asseoir votre présence sur le web et les réseaux sociaux ? De bénéficier d'un reportage vidéo et photo pour doper vos activités et renforcer votre notoriété ? D'adopter la stratégie ad hoc pour mieux communiquer ? Momentum Productions vous accompagnera dans tous vos projets...

Six ans après sa création, l'entreprise dirigée par Benoît DUJARDIN se fraie progressivement un chemin vers les sommets de la reconnaissance. Son expertise écume bien des horizons. Tourisme, industrie, formation, art, nouvelles technologies, sport... Rien (ou presque) n'échappe à ses ambitions. L'agence poitevine de marketing digital et de vidéo n'a pas son pareil pour capter l'instant présent, narrer l'histoire d'une vie, mettre en lumière des talents, valoriser des compétences. Par la création de documentaires et reportages vidéo et photo, comme à travers ses prestations de conseil en communication digitale, Momentum Prod balise tous les projets visant à promouvoir une marque, un parcours, des espoirs de conquête. Comme ceux nourris par quatre jeunes sportifs tournés vers les JO de 2024 à Paris. Soutenus par le Poitiers Social Club, ils ont récemment fait l'objet de reportages promotionnels et seront accompagnés par Benoît DUJARDIN, au cours des six années à venir, dans leur asservissement de l'Olympe.

Si les interventions auprès de clubs ou de sportifs ne constituent aujourd'hui que 20% de ses activités, Benoît s'est fait un nom dans le petit monde du basket, sa passion première, en travaillant au côté de plusieurs clubs de l'élite dont le PB86, Bourg-en-Bresse et Le Mans. Au gré de ses conseils en stratégie communicante et de l'enrichissement des contenus numériques maison, ce dernier est notamment passé de 4 600 spectateurs de moyenne à 5 400, le nombre de ses followers sur Instagram de 649 à plus de 7 000 en un an. Qui dit mieux ? Peut-être votre entreprise, dans quelques mois, si vous faites appel aux services de Momentum Productions. ■



Momentum Productions : 2, rue Boncenne - 86000 Poitiers
Tél. 06 86 77 34 70 - Email : benoit@momentum-prod.fr