

Partenariats France



Nos **partenaires** en France font à la fois partie du **monde universitaire et du monde professionnel**, notamment des associations ou organisations professionnelles spécifiques avec lesquelles nous développons des **programmes** sur mesure. La vocation de l'équipe Stratégies est d'accompagner ses partenaires dans l'objectif d'une meilleure synergie entre les formations académiques et leur mise en pratique dans le milieu professionnel. Dans tous les cas de figure, notre objectif reste toujours le même : la performance de l'élève.

Partenariats associations professionnelles

[AFOPE](#) (Institut de l'organisation en entreprise); partenaire professionnel pour les formations interentreprises sur les problématiques d'organisation et de conduite de changement

[ANDRH](#) (Association nationale des directeurs RH) ; partenaire professionnel pour une conférence annuelle Association des anciens élèves et diplômés de l'école [polytechnique](#)

[CNISF](#) (Conseil national des ingénieurs et scientifiques de France)

[Croix-Rouge Française](#)

Partenariats organisations académiques

[ENASS](#) (École nationale d'assurances) ; pour notre programme [MBA](#) en assurance et notre [master prospective, innovation, stratégie et organisation](#)

[ESMOD](#) (École supérieure de la mode) ; pour l'option mode du [MBA](#) full time

[EMLV](#) (Université Léonard de Vinci - La Défense) ; dans le cadre de formations à la salle des marchés du Cnam

[ISEG](#) (Institut Supérieur Européen de gestion) ; dans le cadre de notre master [PISO](#)

[Université de Paris IV](#) ; dans le cadre de notre master [PISO](#)

[Centres régionaux du Cnam](#); pour une cohérence des programmes nationaux

Partenariats marketing, commerce, vente



Le partenariat entre la Fédération Française de la Franchise et l'ex-ICSV (Institut commercial supérieur de la vente) existe depuis maintenant dix ans. "Cette union n'a rien de fortuit : la franchise, qui dépasse aujourd'hui les mille réseaux, est une des formes du commerce les plus sophistiquées, et elle a besoin,

pour ses têtes de réseaux et pour ses points de vente, de managers expérimentés et bien formés. Des professionnels que les formations sans cesse repensées du Cnam savent attirer".

Chantal Zimmer, Déléguée nationale de la Fédération Française de la Franchise (FFF)



Dirigeants Commerciaux de France

Les Dirigeants Commerciaux de France œuvrent à la promotion et à la valorisation de la fonction commerciale. Ils sont régulièrement présents aux manifestations du MIP, alors qu'ils ont contribué à créer son ancienne entité, l'ICSV. Dotés depuis 1998 d'un Observatoire permanent de la fonction commerciale, dont la mission est de suivre l'évolution des métiers, les DCF publient chaque année le baromètre de la fonction commerciale, référence indispensable à tous les diplômés en commerce et marketing du MIP.

<https://strategies.cnam.fr/partenariats/partenariats-france-884284.kjsp?RH=3758259628770482>