ESMP

ÉCOLE SUPÉRIEURE

2025



DES AILES POUR VOTRE AVENIR

Édito

Bienvenue à l'ESMP, l'établissement d'enseignement supérieur et Centre de Formation d'Apprentis (CFA) qui place **l'humain et l'entreprise au cœur de la formation**.

L'ESMP se distingue par son engagement envers **l'excellence académique** et la **préparation des spécialistes et experts métiers** de demain.

À l'ESMP, nous avons la conviction que la formation est une clé essentielle pour **déverrouiller le potentiel individuel** et contribuer au progrès de la société.

L'ESMP se positionne comme un **catalyseur de la réussite**, offrant des **programmes agiles** et une expérience de **formation immersive**. L'école met l'accent sur le développement des compétences, l'innovation et **l'approche par la pratique** pour préparer nos étudiants à exceller dans un monde en constante évolution.

Au cœur de l'ESMP, c'est une **communauté dynamique d'intervenants professionnels dévoués** et **d'étudiants passionnés** qui façonnent l'avenir. Notre environnement d'apprentissage favorise **la responsabilisation, l'autonomie, la curiosité et l'épanouissement personnel**.

Que vous aspiriez à des études en commerce, en gestion, en finance, en ressources humaines ou dans d'autres domaines, **l'ESMP est le lieu qui ouvre la voie vers un avenir qui tient ses promesses.** Joignez-vous à nous pour une expérience de formation exceptionnelle, où chacun est encouragé à **rêver grand** et à atteindre ses objectifs les plus audacieux.

Bienvenue à l'ESMP, l'école qui donne des ailes à votre avenir !

Céline LACOUR et Jérôme TAVERNIER, co-fondateurs



Sommaire

4 **L'école**

5 L'humain, l'entreprise et l'international au cœur de la formation

6 Offre de formation

7 Campus de Mâcon et Bourg-en-Bresse

9 **La vie de l'école**

10 Cérémonie de remise des titres

12 Séminaire d'intégration

13 **La pédagogie**

14 La pédagogie

15 Partenaires académiques

16 Une école indépendante

17 La mobilité internationale

18 **L'alternance**

19 L'alternance en 5 points

20 L'accompagnement by ESMP

22 Processus d'admission

23 **Formations Post Bac**

25 Que faire après un Bac ?

26 La Prép'A by ESMP

28 Fiches formation Post Bac

34 **Formations Post Bac +2**

35 Que faire après un Bac +2 ?

36 Fiches formation Post Bac +2

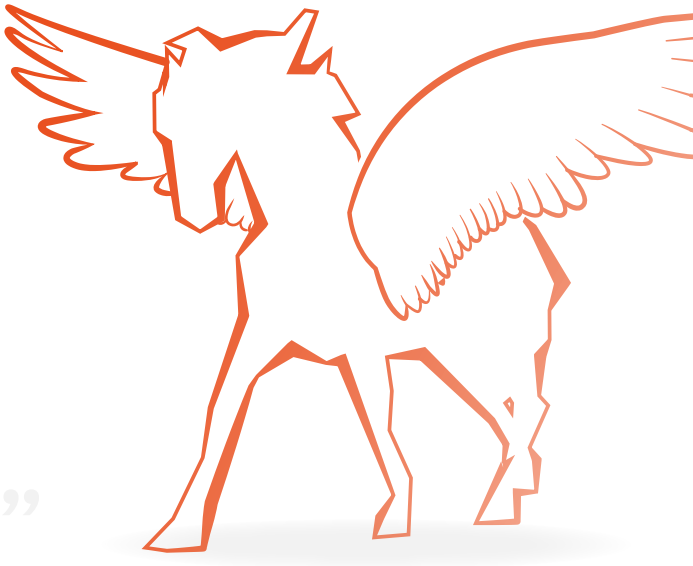
56 **Formations Post Bac +3**

57 Que faire après un Bac +3 ?

58 Fiches formation Post Bac +3

67 **Nos entreprises partenaires**

68 Ils nous font confiance



"DES AILES pour votre AVENIR"

L’école

L'humain, l'entreprise et l'international au cœur de la formation

Notre vision

Être le leader de la formation en alternance en proximité permanente avec les entreprises, les apprenants et en adéquation avec les évolutions de la société, garant de la qualité et de la durabilité de nos formations.

Notre mission

Accompagner les entreprises dans leurs besoins en compétences, former leurs futurs collaborateurs et être ressource de proximité dans la définition des projets de vie professionnelle des jeunes de nos territoires.

Notre signature pédagogique

Notre signature pédagogique : une **approche unique** et **personnalisée** pour la **réussite** de nos étudiants. L'ESMP s'engage à offrir un **accompagnement pédagogique** qui se distingue par sa qualité et son orientation vers le succès professionnel de nos étudiants. Cette signature pédagogique repose sur **trois piliers fondamentaux**, qui incarnent **notre vision et notre mission éducative** :

1 *Un accompagnement global avant, pendant et après la formation*

Dès le début de leur parcours, nos étudiants bénéficient d'un **soutien personnalisé et continu**. Avant même de commencer la formation, nous les guidons dans la **construction de leur projet** et dans leurs choix, afin de poser des bases solides et nous les accompagnons de façon individuelle dans leur **recherche d'entreprise**. Pendant la formation, un encadrement pédagogique attentif permet d'**adapter les apprentissages à leurs besoins individuels**, en assurant une progression optimale. Enfin, une fois diplômés, nous restons à leurs côtés pour les **accompagner dans leur insertion professionnelle** et leur évolution de carrière, en leur offrant des outils et des opportunités pour rester compétitifs sur le marché du travail.

2 *Un leadership agile et réactif*

L'ESMP se distingue par sa **capacité d'adaptation** dans un monde en perpétuelle évolution. En réponse aux défis actuels et aux nouvelles attentes des employeurs, nous faisons preuve d'agilité pour **ajuster nos programmes et nos méthodes de formation**. Cette réactivité nous permet de préparer nos étudiants aux **réalités concrètes du marché** et de faire de notre école un **leader en matière de formation**. La capacité d'innovation de notre équipe pédagogique, alliée à une proximité avec le monde professionnel, nous permet de **rester toujours à l'avant-garde** des pratiques dans le domaine de la formation en alternance.

3 *Une approche pédagogique orientée professionnelle et qualitative*

Nous mettons l'accent sur une **pédagogie pratique et professionnelle**, visant à donner à nos étudiants **les compétences concrètes et opérationnelles** recherchées par les entreprises. Nos cursus sont mis en œuvre en collaboration avec **des certificateurs renommés**, experts de la formation, ce qui garantit une pertinence et **une actualisation constante des savoir-faire**. La qualité de nos contenus et l'exigence de nos formations permettent à nos diplômés de **se démarquer** dans leur domaine et de relever avec confiance les défis du monde professionnel.

Grâce à cette signature pédagogique, l'ESMP se positionne comme **un acteur de référence dans la formation**, offrant à **chaque étudiant un accompagnement unique et des perspectives professionnelles solides**. Nous sommes convaincus que cette approche tripartite étudiant/école/entreprise est la clé pour **développer des talents** prêts à s'épanouir et à exceller dans leurs carrières.

Quelques chiffres clés

2013
année de création

2019
l'ESMP devient Centre de Formation d'Apprentis (CFA)

100%
en alternance

90%
de réussite

18
cursus de formation

1 *école* **3** *campus*

Offre de formation

Campus Mâcon

	Après un **Bac**	Après un **Bac +2**	Après un **Bac +3**
Commerce, marketing et stratégie d'entreprise	Bachelor of Business® ***Activité commerciale et marketing***	Bachelor of Business® ***Responsable d'activité commerciale et marketing*** ***Majeure « Business development et création d'entreprise »*** ***Majeure « Manager de la distribution »***	Mastère ***Manager en stratégie d'entreprise*** ***Majeure « Stratégie Commerciale »***
		(NEW) Mastère 1 (Bac+4) ***Responsable Qualité Sécurité Environnement (QSE)***	
Ressources Humaines, social et paie	Bachelor ***Gestion Administrative et Ressources Humaines***	Bachelor ***Responsable en gestion administrative et Ressources Humaines***	Mastère ***Manager en Ressources Humaines***
		Bac +2 de spécialisation (100% online) ***Gestionnaire de Paie***	
Banque, assurance et finance		Bachelor ***Conseiller clientèle omnicanal bancassurance***	Mastère ***Expert conseil en gestion de patrimoine***
Digital, communication et évènementiel		***(NEW)*** Bachelor ***Chef de projet marketing et communication*** / ***(NEW)*** Bachelor ***Community Manager***	
Comptabilité, gestion et fiscalité		DCG ***Diplôme de Comptabilité et de Gestion***	

Campus Bourg-en-Bresse

	Après un **Bac**	Après un **Bac +2**	Après un **Bac +3**
Commerce, marketing et stratégie d'entreprise	Bachelor ***Développement commercial et marketing***	Bachelor ***Responsable du développement commercial et marketing*** ***Majeure « E-commerce »*** ***Majeure « Grande distribution »***	Mastère ***Manager de la stratégie marketing***
Digital, communication et évènementiel		Bachelor ***Responsable communication et évènementiel*** / Bachelor ***Responsable communication visuelle : print & web***	

Campus Mâcon

Historiquement installée en lisière du centre de MÂCON depuis sa création en 2013, l'ESMP a rejoint en juin 2023 le **nord de la ville** pour s'installer dans un **bâtiment entièrement réhabilité**.

Ces nouveaux locaux, conçus comme un **véritable campus urbain**, proposent sur presque **1100 m²** des **espaces modernes et fonctionnels** idéalement adaptés à la formation.

Les étudiants bénéficient de **10 salles de cours** spacieuses et équipées d'écran interactif, d'un espace de presque 100 m² pour prendre une pause, déjeuner, travailler ou *chiller* ainsi que **d'une terrasse aménagée** de **300 m²**.

Le campus profite de la **proximité du centre commercial** « Rive de Saône », de son supermarché, de ses boutiques dotées d'une offre commerciale variée et même d'une salle de fitness.

Faire le choix d'étudier à Mâcon, c'est choisir **un territoire à taille humaine**, d'une ville à la campagne, animé toute l'année.

Se restaurer

- **Sur le campus** : espace dédié de 100 m² équipé (micro-ondes, distributeurs de boissons et snacking) ;
- **Hypermarché Auchan** : situé à 2 min à pied du campus. Partenariat avec le Snack Auchan (10% de remise immédiate) ;
- **Boulangerie Marie :** situé à 15 min à pied et 3 min en voiture du campus ;
- **MacDo** : situé à 5 min à pied du campus.

Se loger

- **Mâcon Habitat** (bailleur social) ;
- **CLLAJ** (Aile Sud Bourgogne) ;
- **OPAC de Saône-et-Loire ;**
- **KOSY Appart' Hôtel** (cours Moreau à Mâcon) ;
- **location-etudiant.fr**

Se déplacer

- **Bus** : lignes A et G, arrêt « Rives de Saône » ;
- **Voiture** : autoroute A6, sortie 29 (à 13 min) ou sortie 28 (à 6 min) / Autoroute A40, sortie 1 (à 3 min) ;
- **Train** : gare à 12/15 min en bus (ligne G / A).



Campus Bourg-en-Bresse

Ce **nouveau campus de l'ESMP** a ouvert ses portes en juin 2023. Situé au sein d'un quartier dynamique, dans **un bâtiment entièrement réhabilité**, l'école se déploie sur 450 m².

Niché au cœur d'un **parc de plus de 4000 m²**, le campus offre un environnement privilégié mêlant nature et proximité des infrastructures dédiées à la vie universitaire.

Les étudiants bénéficient de **6 salles de formation** équipées d'écran interactif et faisant la part belle à l'espace et à la luminosité. Le campus propose également **un espace de vie de 50 m²** pour prendre une pause, déjeuner, travailler ou *chiller* ainsi que de **terrasses aménagées** et bucoliques.

Le campus profite de la **proximité du restaurant universitaire**, de l'espace aquatique Carré d'Eau et des grandes enseignes commerciales.

Étudier à Bourg-en-Bresse, c'est faire le choix d'un **territoire d'innovation**, véritable point de rencontre entre ville et campagne, **modernité et tradition**, gastronomie et savoir-faire industriels dans une ville qui ne compte pas moins de 4000 étudiants.

Se restaurer

- **Sur le campus :** espace dédié de 50 m² équipé (micro-ondes, distributeurs de boissons et snacking) ;
- **Boulangerie Nöl :** à 7 min à pied du campus ;
- **Supermarché Lidl :** à 10 min à pied du campus ;
- **MacDo :** à 10 min à pied du campus.

Se loger

- **Partenariat Action Logement** : (247 chemin de Bellevue - 01960 Péronnas - 04 74 42 25 02 - actionlogement.fr) ;
- **Cardinal Campus** : la résidence propose des logements du studio au T3, allant de 19 à 50 m², meublés et équipés ;
- **Dynacité ;**
- **Semcoda.**

Se déplacer

- **Bus** : (www.rubis.grandbourg.fr) : Ligne 2, Arrêt « Gendarmerie » ;
- **Voiture** : autoroute A40, sortie 5 (à 13 min) ou sortie 7 (à 14 min) / autoroute A42, sortie 6 (à 7 min) ;
- **Train** : gare à 17 min en bus (ligne 2) ;
- **Vélo** : nombreuses pistes cyclables.



La vie de l'école

Cérémonie de remise des titres











Remise des diplômes

Scannez ce QR code pour découvrir **la vidéo de remise des diplômes**


ESMP
ÉCOLE SUPÉRIEURE



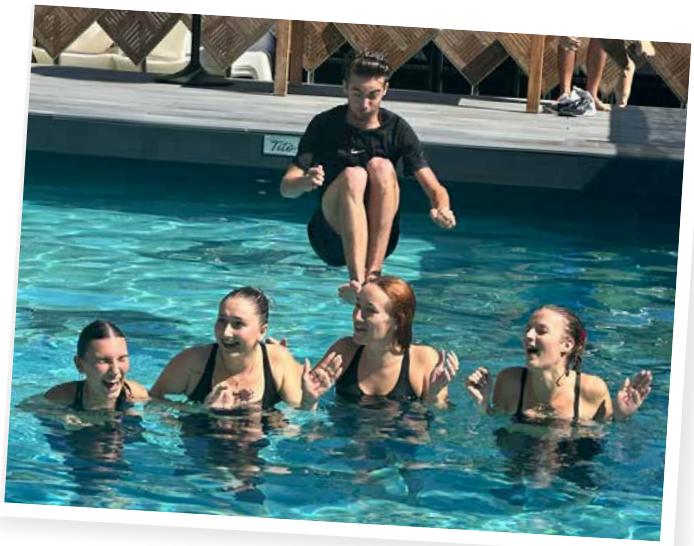







ÉCOLE SUPÉRIEURE

Séminaire d'intégration













La pédagogie



La pédagogie

À l'ESMP, l'entreprise est au cœur de la formation

L'ESMP met en œuvre un modèle pédagogique adapté à chaque apprenant et dont les fondations reposent sur **l'interactivité**, la **responsabilisation** et le **développement de l'autonomie**.

Les modalités **d'apprentissage interactif** et **collaboratif** intègrent au traditionnel face à face une pédagogie « en classe inversée ».

Cette approche a pour vertu de faire prendre conscience à l'apprenant de l'importance du travail en amont des heures de formation en face à face.

C'est un **système participatif** au sein duquel chaque étudiant co-construit le cours, l'intervenant devient un coach, un metteur en scène qui accompagne, guide ses apprenants dans la démarche d'apprentissage.

L'andragogie comme modèle d'apprentissage

Contrairement à la pédagogie, qui se concentre sur l'enseignement des savoirs, **l'andragogie reconnaît l'expérience et l'autonomie des apprenants dans le processus d'apprentissage**.

À l'ESMP, les intervenants et formateurs agissent davantage comme facilitateurs, créant un environnement d'apprentissage interactif où **les apprenants peuvent partager leurs connaissances et apprendre les uns des autres**.

Ce modèle d'apprentissage met également l'accent sur **la pertinence et l'applicabilité immédiate des connaissances**. Les apprenants sont motivés par des **objectifs concrets** et cherchent à appliquer ce qu'ils apprennent dans leur pratique professionnelle.

Ainsi, les cursus de formations de l'ESMP intègrent le plus souvent des **études de cas, des travaux de groupe et des activités pratiques** pour renforcer la pertinence et l'ancrage des apprentissages.

Partenaires académiques

L'ESMP École Supérieure s'est associée à des **partenaires académiques** particulièrement reconnus dans leur secteur d'activité. Ils permettent à l'ESMP de délivrer l'ensemble **des diplômes et Titres** proposés.

GROUPE IGENSIA EDUCATION

Depuis 1980, l'ICD Business School, école de commerce post Bac du Groupe Igensia implantée à Paris et Toulouse, forme ses étudiants aux métiers du marketing et du commerce dans un environnement innovant, digital.

Sa mission est de doter ses étudiants des compétences nécessaires pour jouer un rôle actif dans le développement des organisations et contribuer à une économie durable. Elle les prépare à travailler ensemble différemment dans un monde complexe et en perpétuelle évolution, en promouvant l'engagement social, l'ouverture citoyenne et culturelle, tout en défendant des valeurs éthiques et en embrassant la diversité.

SOFTEC FORMATION PROFESSIONNELLE par la Revue Fiduciaire — Révélateur de talents

SOFTEC Formation Professionnelle est un organisme de formation et de reconversion professionnelle spécialisé dans le domaine du tertiaire, créé en 1989 et situé à Avrillé (Maine-et-Loire 49). De BAC+2 à BAC+5 l'ensemble des formations en alternance ou en continue proposées sont reconnues et inscrites au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

SOFTEC, c'est une équipe engagée dans la révélation des talents de chacun composée de permanents et de formateurs professionnels sélectionnés pour leur expérience et leurs compétences reconnues par les entreprises.

ECORIS L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

Spécialiste de l'enseignement supérieur depuis plus de 40 ans, les écoles ECORIS de Chambéry, Annecy, Annemasse, Lyon, Grenoble et Bourg-en-Bresse (ouverture à la rentrée 2023) délivrent à plus de 1500 étudiants par année, des diplômes de différents niveaux, du BAC+2 au BAC+5 reconnus par l'État.

Entreprendre ses études à ECORIS, c'est envisager son avenir de façon concrète, dans une école en lien direct avec les entreprises et les emplois d'aujourd'hui et de demain.

campuspro

Campus Pro est spécialiste de l'alternance du niveau CAP au niveau BAC +4 sur ses campus de Lille, Euralille et Dunkerque. Créé en 1993, le centre de formation accompagne des professionnels sur les métiers de bouche, de la restauration, du commerce, de la gestion administration et du Q.S.E (Qualité – Sécurité – Environnement).

CampusPro attache une importance à l'accompagnement, aussi bien des candidats que des entreprises, sur le chemin de l'alternance.

TALIS

Talis Business School est une école de commerce post Bac, dont les filières sont validées par des Titres inscrits au RNCP (répertoire national des certifications professionnelles) et des Diplômes d'État. Les formations se suivent en rythmes alternés école / entreprise ainsi que dans le cadre de la formation continue et du projet de transition professionnelle ou de la VAE (validation des acquis de l'expérience).

OPENCLASSROOMS

La mission d'OpenClassrooms est de rendre l'éducation accessible. Openclassrooms est une école 100% en ligne qui permet à des milliers d'individus partout dans le monde de développer leurs compétences professionnelles et de se former aux métiers de demain. Le modèle pédagogique des parcours OpenClassrooms est bâti autour d'une exigence : l'insertion professionnelle des étudiants.

Une école indépendante

L'ESMP est membre du réseau SCHOLIS

L'ESMP École Supérieure est membre du réseau SCHOLIS, le seul réseau national d'écoles indépendantes. C'est un label qui offre aux apprenants et aux entreprises une garantie quant au niveau de formation dispensé, aux moyens engagés et au sérieux de chaque établissement.

L'ambition de chaque membre du réseau est d'aller plus loin que la formation et la remise de diplôme.

En effet, le fondement même du réseau SCHOLIS est de tout faire pour **favoriser l'insertion professionnelle** de ses diplômés et de contribuer ainsi au développement de ses entreprises partenaires. Pour plus d'informations : **www.reseau-scholis.fr**

SCHOLIS
Quality Business Schools

La certification QUALIOPI

Avec la certification « Qualiopi » obtenue en juin 2020, l'ESMP École Supérieure s'engage clairement dans une **démarche de qualité et d'amélioration continue**. L'objectif de cette certification est d'apporter des précisions sur les modalités de mise en place d'une démarche qualité en formation professionnelle basée sur le référentiel de certification qualité. Les engagements associés à cette certification se traduisent par :

- Un environnement entièrement dédié à la formation ;
- Des conditions d'information du public sur les prestations proposées, l'identification précise des objectifs et l'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires ;
- Un réel engagement pour accompagner, former ou orienter les publics en situation de handicap ;
- Des formateurs sélectionnés pour leur expertise-métier, leur valeur ajoutée en formation et leurs connaissances des entreprises ;
- L'adéquation des moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement ;
- Un accompagnement personnalisé de l'identification du besoin au suivi post-formation ;
- Le recueil et la prise en compte des appréciations et des réclamations formulées par les parties prenantes aux prestations délivrées.

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Les outils

Portail ***Net-Yparéo***

L'ensemble des apprenants de l'ESMP ont accès au portail NetYparéo. Ce portail leur permet de consulter leur emploi du temps, le cahier de texte ainsi que les différents documents pédagogiques (comme les supports de cours) et administratifs.

Livret ***Électronique d'Apprentissage (LEA)***

Depuis 2023, l'ESMP déploie le livret électronique d'apprentissage (LEA). Le LEA est une plateforme numérique, véritable outil, qui permet l'évaluation de l'alternant dans les missions qui lui sont confiées et les échanges entre les différents acteurs (tuteur professionnel, alternant, tuteur école).

Suite ***Microsoft Office 365***

Tous les étudiants de l'ESMP bénéficient d'une adresse mail dédiée et de l'accès à l'ensemble des logiciels de la suite Microsoft office 365.

Suite ***Adobe***

Les étudiants de la filière métiers « Digital, communication et évènementiel » bénéficient également d'une Licence Adobe incluant notamment les applications Photoshop, Illustrator, InDesign, Premiere Pro, After Effects ou encore Lightroom.

Cyberlibris **Scholarvox**

Les étudiants de l'ESMP disposent d'un accès à Cyberlibris, plateforme de livres numériques qui leur permet d'accéder à plus de 47 000 E-books répartis en 7 collections.

La mobilité internationale

Vous avez envie de **vivre une expérience unique de mobilité internationale**, avec des cours captivants, un hébergement de qualité, des visites d'entreprises passionnantes et des activités saisonnières ?

L'ESMP et ses campus de Bourg-en-Bresse et Mâcon vous proposent durant votre cursus de Bachelor ou de Mastère de passer **une semaine dans une grande ville européenne** (Séville ou une autre grande ville espagnole) **ou nord-américaine** (Montréal) !

Saisissez cette opportunité pour **grandir à la fois personnellement et professionnellement** et profitez d'une occasion unique pour :

- Découvrir **une autre culture** et une autre façon de travailler par une immersion dans un centre de formation ;
- Améliorer **vos compétences linguistiques** et culturelles ;
- Renforcer **votre employabilité** et développer de nouvelles compétences avec une dimension internationale.

La mobilité internationale by ESMP c'est :

Des cours dans une école partenaire

Pendant une semaine, vous serez placés en immersion dans une école partenaire et suivrez 20 heures de cours spécialement conçus pour explorer les rouages de l'économie locale, découvrir les tendances émergentes et acquérir des connaissances pratiques pour enrichir votre parcours académique et professionnel.

Des visites d'entreprises exclusives

Vous partirez pendant cette semaine à la découverte d'entreprises européennes captivantes. Lors de ces visites exclusives, vous aurez l'occasion d'échanger avec des professionnels inspirants, d'explorer les coulisses de ces entreprises et d'acquérir un regard inédit sur le monde du travail et les opportunités de carrière.

Un programme d'activités variées

Lors de votre séjour, vous vivrez une expérience enrichissante avec un programme d'activités variées, spécialement conçu pour s'adapter aux différentes conditions météorologiques.

Des activités telles que des visites de quartiers pittoresques ou des soirées dans les lieux animés de la ville sont organisées pour offrir une immersion complète dans la culture locale et rendre votre séjour inoubliable.

L'ESMP s'occupe de tout !

Logement **Transport** **Assurance**



L’alternance

L'alternance en 5 points

L'alternance, qui **combine travail en entreprise et formation**, offre de nombreux avantages tant sur le plan professionnel qu'académique.

L'alternance est une **voie d'excellence** pour ceux qui souhaitent **combiner théorie et pratique**, tout en se donnant les meilleures chances d'intégration sur le marché du travail. Elle offre une **immersion professionnelle enrichissante**, une meilleure autonomie financière et une transition plus douce entre les études et la vie professionnelle.

1 Intégration professionnelle rapide

Expérience pratique : L'alternance vous permettra d'acquérir une **expérience professionnelle significative** parallèlement à votre formation. Cette expérience est un atout majeur pour votre CV, vous donnant une longueur d'avance par rapport aux étudiants qui suivent un cursus classique.

Réseau professionnel : En travaillant au sein d'une entreprise, vous développez un **réseau professionnel**, ce qui peut faciliter la recherche d'un emploi après l'obtention du diplôme.

2 Application concrète des connaissances

Lien entre théorie et pratique : L'alternance offre l'opportunité de mettre en **application directe les connaissances acquises** en cours. Cela renforce la compréhension des concepts et les ancre dans un contexte réel.

Méthodologie de travail : En étant confronté aux réalités du monde professionnel, vous apprenez à **gérer votre temps, à prioriser vos tâches et à travailler en équipe**.

3 Financement de la formation

Rémunération : Vous **percevez un salaire** pour le travail que vous effectuez en entreprise. Cela peut aider à financer votre vie quotidienne, à limiter le recours à l'endettement et à gagner en autonomie financière.

Frais de formation pris en charge : C'est votre entreprise d'accueil qui prend en charge vos frais de formation.

4 Maturité et développement personnel

Responsabilités : Vous vous verrez confier des **missions significatives**, vous aidant à développer votre sens des responsabilités, votre confiance en soi et votre capacité à prendre des initiatives.

Découverte de soi : En vous confrontant tôt au monde du travail, vous pouvez mieux comprendre **vos aspirations professionnelles**, vos forces et vos points d'amélioration.

5 Forts taux d'employabilité après l'obtention du diplôme

Valorisation de l'expérience : Les employeurs valorisent souvent les candidats ayant **une expérience professionnelle pertinente**, surtout si elle est associée à un diplôme. L'alternance offre ce double avantage.

Possibilité d'embauche : Nombreux sont les étudiants en alternance qui se voient proposer **un contrat de travail à l'issue de leur formation** au sein de l'entreprise d'accueil.



L'accompagnement by ESMP

Comment l'ESMP accompagne ses futurs alternants ?

L'ESMP est **une école proactive** qui s'engage pleinement à transformer les ambitions professionnelles de ses alternants en **réalité concrète**.

Notre service relations école/entreprises se mobilise au quotidien par **des initiatives concrètes** et propose des **actions dédiées à l'accompagnement** des candidats afin de leur permettre de signer un contrat d'alternance avec des entreprises dans des secteurs d'activité correspondant à leurs aspirations. Fidèle à sa philosophie de placer l'humain et l'entreprise au cœur de la formation, l'ESMP propose **un accompagnement personnalisé** et déploie des actions aussi bien individuelles que collectives :

Des ateliers

Des ateliers consacrés à la **préparation aux entretiens et des sessions de coaching personnalisé** sont proposés afin de renforcer les compétences de chacun dans les techniques de prospection d'entreprises.

Des Jobs Dating

Les Job Dating permettent de créer des rencontres propices à la signature de contrats en alternance. Ces rendez-vous offrent la possibilité aux candidats **d'aller à la rencontre de nombreuses entreprises**, de secteurs variés, en l'espace d'une demi-journée.

Des rallyes de l'alternance

Initiative novatrice propre à l'ESMP, les rallyes de l'alternance offrent aux candidats **une véritable immersion** en leur permettant **d'aller à la rencontre des entreprises** sur un espace économique déterminé.

Conçus comme de véritables « porte à porte », les futurs alternants effectuent la **démarche 100% gagnante** de se présenter directement en entreprise et d'apporter ainsi la preuve de leur motivation.

Des partenariats

L'école possède des **partenariats solides avec des entreprises locales et nationales** pour faciliter l'accès à un réseau professionnel et à un large éventail d'opportunités. De très nombreuses entreprises font régulièrement confiance à l'ESMP pour accueillir des alternants et recruter par ce biais leurs futurs collaborateurs.

L'ESMP attache **un soin particulier au *matching*** et met en œuvre une présélection fidèle aux aspirations des candidats et aux besoins des entreprises en termes de compétences.



Comment l'ESMP accompagne les entreprises dans leur recherche d'alternants ?

Nous **analysons votre besoin** en **sélectionnant les profils adaptés** et nous vous **guidons dans les démarches administratives du recrutement** (CERFA préremplis, mémos). L'alternant est présent en entreprise plus de 2/3 du temps. Nous effectuons **un suivi individualisé et personnalisé** de tous nos alternants en lien permanent avec le tuteur/maître d'apprentissage.

L'ESMP favorise de meilleures conditions d'apprentissage en **limitant les effectifs**. Nous travaillons uniquement avec des **intervenants et formateurs professionnels**, tous spécialistes de leurs domaines d'intervention.

De plus, nous nous engageons au quotidien dans la **prévention du décrochage en formation**.

1 Former de nouveaux salariés

L'alternance vous permet de **former de nouveaux salariés** pour adapter leurs compétences à vos métiers et pérenniser le développement de vos activités.

2 Les avantages économiques

La formation d'un salarié en alternance permet à votre entreprise de **réaliser des économies substantielles** en comparaison de l'embauche d'un salarié classique.

3 Compétences sur-mesure

La formation d'un salarié en alternance **facilite son intégration dans l'entreprise** et lui permet d'acquérir des savoir-faire spécifiques, les vôtres.

4 Croissance de l'entreprise

Recruter en alternance est une bonne façon **d'anticiper sur la croissance de votre entreprise**, sans prendre le risque de la fragiliser financièrement.

5 Une réponse stratégique

L'alternance est ainsi un **moyen de faire face à un manque de candidature** sur des métiers pénuriques.

Une école inclusive

Rendre la formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) est l'un des objectifs que s'est fixé l'ESMP. Des aménagements, des accompagnements et des partenariats avec des entreprises engagées permettent aux personnes en situation de handicap de bénéficier d'un accès favorisé aux formations de l'ESMP. Nos campus sont accessibles aux personnes en situation de handicap :

- Places de stationnement dédiées sur les parkings de nos campus ;
- Ascenseur au sein des locaux disposant d'étages ;
- Outils pédagogiques adaptés (Yparéo) ;
- Matériel favorisant l'inclusion pédagogique (écrans interactifs, mise à disposition de matériel informatique, ...)

Depuis 2019, l'école dispose d'un Référent Handicap (Anaïs BONNET, campus Mâcon et Elodie JOLY, campus Bourg-en-Bresse). Sa mission est de favoriser l'inclusion des apprenants en situation de handicap ainsi que de les sécuriser dans leurs parcours de formation. Notre Référente Handicap accueille et accompagne les apprenants en situation de handicap qui nécessitent des aménagements tout au long de leur cursus de formation (accessibilité aux locaux, accompagnement pédagogique, aménagement d'examens, aide à l'insertion professionnelle).

Les aménagements sont mis en place au cas par cas. Les entreprises sont particulièrement sensibilisées à l'accueil de personnes en situation de handicap, notamment au travers d'actions d'information et d'accompagnement. L'ESMP dispose également d'un réseau de partenaires qui peuvent prendre le relais lorsque les aménagements de parcours nécessitent une prise en compte spécifique. L'ESMP met en œuvre un processus défini et lisible pour l'accueil des PSH :

- Identification de la situation de handicap dès la constitution du dossier de candidature ;
- Entretien spécifique et individuel par le référent handicap pour évaluer les besoins en compensation (étude des adaptations pédagogiques et matériels) et mobiliser les partenaires idoines ;
- Communication des mesures de compensation aux parties prenantes (équipes administratives et pédagogiques, intervenants) ;
- Suivi individuel tout au long de la formation pour s'assurer de l'adéquation des mesures mises en œuvre avec les besoins.



Processus d'admission

1 Dépôt de votre candidature en ligne

Les candidatures sont ouvertes actuellement pour 2025/2026 (*rentrée 2025*). Les demandes d'admission s'effectuent uniquement en ligne sur le portail dédié. **Pour y accéder, nous vous invitons à vous rendre sur notre site web esmp.fr, rubrique «admissions».** Le portail vous permet de déposer les documents indispensables au traitement de votre demande :

- **Lettre de motivation** expliquant votre projet de formation
- CV à jour
- **Derniers bulletins de notes** ou **certificats de travail** *(en votre possession au jour de la demande d'admission)*
- **Copie d'une pièce d'identité recto/verso** (CNI, passeport, permis de conduire, ...) en cours de validité
- **Copie du dernier diplôme obtenu**

Il est donc nécessaire de scanner ces documents et de les télécharger au préalable sur votre PC.

À l'issue de la procédure, un mail de confirmation vous sera automatiquement envoyé. Un code confidentiel vous sera délivré. Il vous permettra de compléter ou modifier votre candidature si besoin (modification/ajout d'informations ou de documents par exemple).

Nous attirons votre attention sur le fait que tout dossier incomplet ne pourra être traité.

Sous 48 heures ouvrées, notre service des admissions prendra contact par téléphone avec vous afin de finaliser votre demande et, le cas échéant, de convenir d'un rendez-vous pour un entretien de motivation.

2 Tests de sélection en ligne / sur site
(hors admissions Parcoursup)

Pour les cursus Bac +2/3 (post Bac +2), Mastère (post Bac +3) et la formation continue :

Dès la date de votre entretien fixée, vous recevrez un identifiant et un mot de passe afin de vous connecter à la plateforme de tests de sélection en ligne. La nature des tests est adaptée au cursus envisagé ; ils ne requièrent, sauf exception, pas de prérequis techniques.

Lors de votre connexion, vous serez invité.e à regarder une courte vidéo explicative sur le déroulement des tests. Il est impératif de visionner cette vidéo afin de passer les tests dans les meilleures conditions.

Les tests doivent être effectués au plus tard 48 heures avant l'entretien, faute de quoi l'entretien devra être reporté à une date ultérieure. Les résultats vous seront communiqués lors de l'entretien.

3 Entretien de motivation

À la date de rendez-vous convenue lors de votre demande de dossier de candidature, un membre de notre équipe vous accueillera dans nos locaux au 50 boulevard du Général de Gaulle à Sancé (pour le campus de Mâcon) et 9 rue du Colonel Beltrame à Bourg-en-Bresse (pour le campus de Bourg-en-Bresse). Durant cet entretien, vous serez invité.e à exposer votre parcours, votre projet de formation et à formuler votre motivation. Il s'agit d'un entretien de type professionnel, ce qui suppose de vous présenter dans une tenue adaptée.

4 Décision d'admissibilité

La notification de votre admissibilité ou du rejet de votre candidature, le cas échéant, vous sera transmise via notre portail par mail dans les 3 jours ouvrés suivant la date de votre entretien.

La décision d'admissibilité à la formation est rendue par le comité d'admission. Celui-ci est souverain dans ses décisions. Les candidat.e.s admissibles se verront proposer un accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprise dans le cadre de l'alternance par la personne chargée des relations école/entreprises. Il est rappelé que l'inscription définitive pour les formations en alternance est conditionnée à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage avec une entreprise.

Une difficulté ? Une question ? Contactez-nous via le formulaire de demande de renseignements disponibles sur notre site.

Scannez ce QR code pour accéder **au formulaire d'admission** dès maintenant !

Formations (post Bac)



Que faire après un Bac ?

Faire le choix de l'ESMP après le Bac, c'est choisir d'intégrer un cursus en 3 ans et **bénéficier d'un modèle pédagogique unique fondé sur la progressivité et la spécialisation**.

Quels que soient les enseignements de spécialités que vous avez choisis en classe de Terminale, vous pouvez accéder à un programme de l'ESMP dès après le Bac.

Vous êtes tenté(e) vers les métiers du commerce, du marketing ou de la vente ?

L'ESMP vous propose le **Bachelor of Business® Activité commerciale et marketing** et le **Bachelor Développement Commercial et Marketing**.

	Bachelor of Business® Activité commerciale et marketing (campus de Mâcon)	**Bachelor Développement Commercial et Marketing** (campus de Bourg-en-Bresse)
1ère année	***Les fondamentaux***	
2ème année	***La professionnalisation** (au choix) :* • Pro « Management d'un point de vente » • Pro « Négociation et vente »	
3ème année	***La spécialisation « métier »** (suivant la Pro choisie en 2ème année) :* • Manager de la Distribution • Business Development et création d'entreprise	• Management de la Grande Distribution • E-commerce

L'ensemble des **cours sont dispensés sur la base de l'expérientiel** (interventions de professionnels, retours de la pratique en entreprise, séminaires, projets,...).

L'objectif est avant tout de toucher des apprenants qui veulent aborder **la diversité du domaine commercial et de la vente**.

Ou plutôt orienté(e) vers la gestion administrative ou les ressources humaines ?

L'ESMP vous propose le **Bachelor Gestion Administrative et Ressources Humaines**.

Les 2 premières années du cursus sont dévolues à :

- Acquérir une posture professionnelle ;
- Comprendre et maîtriser le fonctionnement d'une entreprise ;
- Acquérir et maîtriser l'ensemble des compétences indispensables à la gestion administrative de l'entreprise (assistanat de Direction).

La 3ème année est dédiée à la spécialisation aux métiers des ressources humaines :

- Administration et gestion du personnel ;
- Recrutement et sélection ;
- Gestion des relations sociales ;
- Communication interne ;
- Développement de la Culture d'Entreprise.

L'objectif est avant tout de toucher des apprenants qui veulent aborder **la diversité du domaine de la gestion administrative et des ressources humaines**.

La Prep'A® by ESMP : la préparation opérationnelle à l'apprentissage

À qui s'adresse-t-elle ?

La Prep'A® s'adresse **aux bacheliers** qui souhaitent **poursuivre leurs études** en **apprentissage** dans le domaine du **commerce** et de la **vente**.

Quel est l'objectif de la Prep'A® ?

La Prep'A® est un **parcours d'accompagnement** dont l'objectif est de permettre à ces bacheliers, **d'acquérir** des **compétences** et les **savoirs associés** pour **réussir** leur entrée en **apprentissage**.

La Prep'A® en pratique :

- **Nombre d'heures** : 350 heures (50 jours) dont 252 heures (36 jours) en CFA et 98 heures (14 jours) en entreprise ;
- **Période** : de fin août à fin octobre
- **Nombre de places** : entre 8 (minimum) et 20 (maximum)

Quelles sont les modalités pédagogiques de la Prep'A® ?

- Tutorat en entreprise d'accueil / mentorat par un professionnel du métier/secteur
- Tutorat en organisme de formation
- Formation théorique en organisme de formation
- Formation en situation de travail (AFEST)



Quel est l'objectif de la Prep'A® ?

Le parcours d'accompagnement de la Prép'A® comporte :

- **Des périodes en organisme de formation** pour prendre confiance en soi, affirmer son projet professionnel et remettre à niveau ses compétences de base et compétences transversales ;
- **Des périodes en entreprise** pour découvrir l'environnement professionnel et confirmer son projet d'alternance ;
- **Un suivi tout au long du parcours** et notamment en post Prep'A® afin de diminuer les risques de rupture.

Quel est le programme de la Prep'A® ?

- Connaissance des métiers
- Communication professionnelle écrite / expression écrite
- Communication professionnelle orale et posture professionnelle
- Gestion documentaire
- Codes de l'entreprise
- Fondamentaux en mathématiques
- Réseaux sociaux professionnels
- Enjeux et démarche RSE
- Gestion du temps et des priorités
- Ateliers (mémorisation, motivation, outils de pensée visuelle, ...)
- Préparation des examens et gestion du stress
- Outils bureautiques (Excel)
- Mentorat individuel et tutorat académique
- Cohésion d'équipe
- Évaluations (début/fin de formation)
- Engagement citoyen
- Activités sportives

Pourquoi intégrer la Prep'A® ?

Voici les 5 bonnes raisons d'intégrer la Prep'A® by ESMP :

1 *Un accompagnement personnalisé pour réussir son projet d'alternance*

La Prep'A® offre **un parcours d'accompagnement complet** avec des périodes en centre de formation et d'immersion en entreprise. Grâce au tutorat et mentorat par des professionnels, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé pour affirmer leur projet professionnel et renforcer leurs compétences de base.

2 *Une formation mixte entre théorie et pratique*

Avec **350 heures de formation**, réparties entre 252 heures en CFA et 98 heures en entreprise, les étudiants allient **formation théorique et expérience pratique**. Cela permet de mieux appréhender les enjeux de l'alternance et d'acquérir les compétences nécessaires pour réussir son intégration en entreprise.

3 *Un programme varié et complet*

Le programme de la Prep'A® couvre un large éventail de sujets essentiels comme la **communication professionnelle**, la **gestion du temps**, les **fondamentaux en mathématiques**, la **RSE** et même des **outils bureautiques** comme Excel. Les ateliers pratiques et les formations permettent de se préparer efficacement aux défis du monde professionnel.

4 *Un environnement qui encourage la confiance en soi et l'engagement*

La Prep'A® favorise la **prise de confiance en soi**, grâce aux ateliers de développement personnel, au mentorat et aux activités de cohésion d'équipe. De plus, **l'engagement citoyen** et les **activités sportives** inclus dans le parcours renforcent les soft skills des participants.

5 *Réduction des risques d'échec en apprentissage*

Avec un **suivi en formation** rigoureux, la Prep'A® accompagne les étudiants pour les aider à s'intégrer durablement en apprentissage, **réduisant ainsi les risques de rupture** en cours de formation.



Vous souhaitez devenir ***responsable commercial*** *ou* ***responsable marketing ?***

BACHELOR OF BUSINESS®
ACTIVITÉ COMMERCIALE ET MARKETING

Formation Bac+3 en alternance en 3 ans
Après un Bac

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe Igensia) - Titre certifié « Responsable d'Activité Commerciale et Marketing » enregistré au RNCP n° 38808, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS MÂCON

Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Maîtriser les méthodes et les processus de vente, les techniques de négociation et la connaissance du client.
- ✔ Développer des marchés et réaliser la mise sur le marché des offres produits ou services pertinents et utiles.
- ✔ Créer une entreprise ou gérer une business unit.

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Identifier et mettre en place les actions commerciales pour atteindre les objectifs attendus.
- ✔ Prospecter et reformuler avec précision les attendus de son interlocuteur et convenir d'un nouveau rendez-vous pour présenter la proposition commerciale.
- ✔ Entretenir les contacts clients, générer des leads et être garant de la fidélisation des clients.
- ✔ Utiliser les outils mobiles de communication à des fins commerciales.
- ✔ Optimiser les espaces de vente physique comme web.
- ✔ Mettre en place des évènements et animation de ventes.

TAUX DE RÉUSSITE
95%



Programme

1ÈRE ANNÉE : Fondamentaux du commerce et du marketing

Compétences techniques

- Marketing Stratégique
- Vente
- Merchandising
- Management de l'équipe commerciale
- Calculs commerciaux

Compétences transversales

- Informatique
- Gestion de projet
- Droit
- Anglais
- Communication

2ÈME ANNÉE : Professionnalisation

PRO « Négociation et relation clients »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et téléprospection
- E-commerce
- Droit
- Anglais
- Calculs commerciaux
- Tableaux de bord

PRO « Gestion d'un point de vente »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et relation clients
- Gestion économique et financière
- Management d'équipe
- Droit
- Anglais

3ÈME ANNÉE : Spécialisation

La troisième année du programme est dédiée aux enseignements de spécialisation.

- Manager de la Distribution
- Business Development et création d'entreprise

Se reporter à la fiche formation Bachelor « Responsable d'activité commerciale et marketing »

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire du baccalauréat
- Processus d'admission : dossier et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, Suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1ère et 2ème année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3ème année)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées
- Épreuves certifiantes orales et écrites

Durée de la formation

- 3 ans (1645 heures)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Responsable commercial
- Chef de projet marketing
- Responsable du développement
- Manager de Rayon
- Chargé d'affaires
- Chargé d'études marketing
- Responsable des ventes
- Chef de produit



Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, majeure Stratégie Commerciale »

Mastère « Manager de la stratégie marketing »

Vous souhaitez devenir ***chef de projet marketing*** *ou* ***responsable commercial ?***

BACHELOR **DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING**

Formation Bac+3 en alternance en 3 ans
Après un Bac

En partenariat et délivré par ECORIS – Titre certifié « Responsable en Développement Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n°37633, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS BOURG



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Développer et conseiller sa propre clientèle, de promouvoir ses produits sur différentes plateformes.
- ✔ Réaliser une étude de marché.
- ✔ Élaborer une stratégie commerciale.

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Identifier et mettre en place les actions commerciales pour atteindre les objectifs attendus.
- ✔ Prospecter et reformuler avec précision les attendus de son interlocuteur et convenir d'un nouveau rendez-vous pour présenter la proposition commerciale.
- ✔ Entretenir les contacts clients, générer des leads et être garant de la fidélisation des clients.
- ✔ Utiliser les outils mobiles de communication à des fins commerciales.
- ✔ Optimiser les espaces de vente physique comme web.
- ✔ Mettre en place des évènements et animation de ventes.

TAUX DE RÉUSSITE
100%

Programme

1ÈRE ANNÉE : Fondamentaux du commerce et du marketing

Compétences techniques

- Marketing Stratégique
- Vente
- Merchandising
- Management de l'équipe commerciale
- Calculs commerciaux

Compétences transversales

- Informatique
- Gestion de projet
- Droit
- Anglais
- Communication

2ÈME ANNÉE : Professionnalisation

PRO « Négociation et relation clients »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et téléprospection
- E-commerce
- Droit
- Anglais
- Calculs commerciaux
- Tableaux de bord

PRO « Gestion d'un point de vente »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et relation clients
- Gestion économique et financière
- Management d'équipe
- Droit
- Anglais

3ÈME ANNÉE : Spécialisation

La troisième année du programme est dédiée aux enseignements de spécialisation.

- E-commerce
- Manager en Grande Distribution

Se reporter à la fiche formation Bachelor « Reponsable du développement commercial et marketing »

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire du baccalauréat
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1ère et 2ème année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3ème année)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées
- Épreuves certifiantes orales et écrites

Durée de la formation

- 3 ans (1652h)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Responsable commercial
- Chef de projet marketing
- Responsable du développement
- Directeur clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable des ventes
- Chargé d'études marketing
- Assistant du directeur commercial
- Chargé d'études marketing/vente
- Coordinateur vente et marketing
- Administrateur des ventes

Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, majeure Stratégie Commerciale »

Mastère « Manager de la stratégie marketing »

Vous souhaitez devenir ***gestionnaire RH***
ou ***responsable administration du personnel ?***

BACHELOR **GESTION ADMINISTRATIVE ET RESSOURCES HUMAINES**

Formation Bac+3 en alternance en 3 ans
Après un Bac

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié « Responsable en Gestion Administrative et Ressources Humaines » enregistré au RNCP n°37266, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS MÂCON



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Accompagner les entreprises dans la gestion de salariés.
- ✔ Assurer la gestion des Ressources Humaines.
- ✔ Animer des processus d'organisation et de gestion QSE et RSE.

Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

1ère et 2ème années

- ✔ Recueillir, analyser et diffuser les informations de manière claire et précise et en respectant les usages professionnels.
- ✔ Organiser la disponibilité de l'information au travers de classements et procédures.
- ✔ Apporter des solutions pratiques d'amélioration continue des services administratifs.
- ✔ Coordonner et suivre des projets en identifiant les contraintes, en diffusant l'information et en prenant les mesures correctives nécessaires.
- ✔ Prendre en compte les contraintes de l'entreprise et les souhaits des salariés dans la gestion des ressources humaines (congés, paie, planning...).
- ✔ Assurer une organisation fluide et une coordination efficace des activités quotidiennes.

Programme

1ÈRE ET 2 ÈME ANNÉES

Assister la direction au quotidien et faciliter la prise de décisions

- Organiser et coordonner les activités quotidiennes de l'équipe de direction
- Concevoir des outils de pilotage et présenter des informations chiffrées de gestion
- Optimiser les processus administratifs
- Organiser et planifier un déplacement

Gérer le traitement, l'organisation et le partage de l'information

- Assurer la recherche, la synthèse et la diffusion de l'information
- Communiquer à l'oral et par écrit en français
- Communiquer à l'oral et par écrit en anglais

Assister la direction dans la gestion de projets et dossiers spécifiques

- Participer à la coordination et au suivi d'un projet
- Organiser un évenement
- Mettre en œuvre une action de communication
- Contribuer à la gestion des Ressources Humaines

Compétences transversales

- Outils bureautiques (word / excel / outlook)
- Posture professionnelle
- Préparer et animer une réunion (PPT)
- Gestion des priorités
- Économie / Droit
- Initiation à la paie
- Réseaux sociaux

3ÈME ANNÉE

La 3ème année est consacrée aux enseignements de spécialité RH (cf. fiche formation post Bac+2)

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire du baccalauréat
- Processus d'admission : dossier, et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, Suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1ère et 2ème année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3ème année)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Évaluations certificatives orales et écrites
- Mémoire de recherches appliquées
- Dossier professionnel

Durée de la formation

- 1554 heures de formation (sur 3 ans)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Chargé de missions RH
- Chargé de recrutement
- Conseiller formation
- Responsable administratif du personnel
- Responsable paie et Ressources Humaines
- Collaborateur(trice) social

Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Ressources Humaines »

Mastère « Manager en Développement Durable »

Formations
(post Bac +2)

Que faire après un Bac +2 ?

Poursuivre ses études en Bac+3 après l'obtention d'un Bac+2 offre une multitude d'avantages, ouvrant la voie à des **opportunités professionnelles élargies** et à un **développement personnel accru**. Voici les cinq meilleures raisons de franchir le cap du Bac+3.

1 Spécialisation et approfondissement

Le passage à un Bac+3 permet **une spécialisation plus poussée dans le domaine d'études choisi**. C'est l'occasion d'approfondir ses connaissances, d'explorer des sujets spécifiques et de développer une expertise qui sera un atout sur le marché du travail.

2 Accès à des postes à responsabilités

Un diplôme de Bac+3 ouvre souvent **la porte à des postes plus élevés et à davantage de responsabilités** au sein d'une entreprise. Les employeurs recherchent des candidats avec des compétences approfondies, ce qui peut se traduire par des opportunités professionnelles plus enrichissantes.

3 Élargissement des opportunités de carrière

Un Bac+3 élargit **les possibilités de carrière** en offrant une qualification supérieure. Que ce soit pour progresser au sein de son domaine de formation initiale ou pour changer de secteur, le Bac+3 élargit le champ des possibilités professionnelles.

4 Meilleures perspectives salariales

En règle générale, les détenteurs d'un diplôme de Bac+3 ont des **perspectives salariales plus élevées**. Les employeurs reconnaissent la valeur ajoutée d'une formation supérieure et sont prêts à récompenser les compétences et les connaissances approfondies.

5 Préparation à des études supérieures

Pour ceux qui envisagent de poursuivre leurs études au niveau du Mastère, le Bac+3 est une étape cruciale. Il prépare les étudiants à des niveaux d'études supérieurs en **développant des compétences d'analyse critique et de réflexion indépendante**.

En conclusion, choisir de poursuivre ses études en Bac+3 après un Bac+2 représente **une stratégie intelligente pour atteindre ses objectifs professionnels**. C'est une étape vers la spécialisation, l'approfondissement des connaissances et l'accès à des opportunités de carrière plus vastes et plus gratifiantes.



Vous souhaitez devenir ***business developer, responsable d'un point de vente*** *ou* ***créer votre entreprise ?***

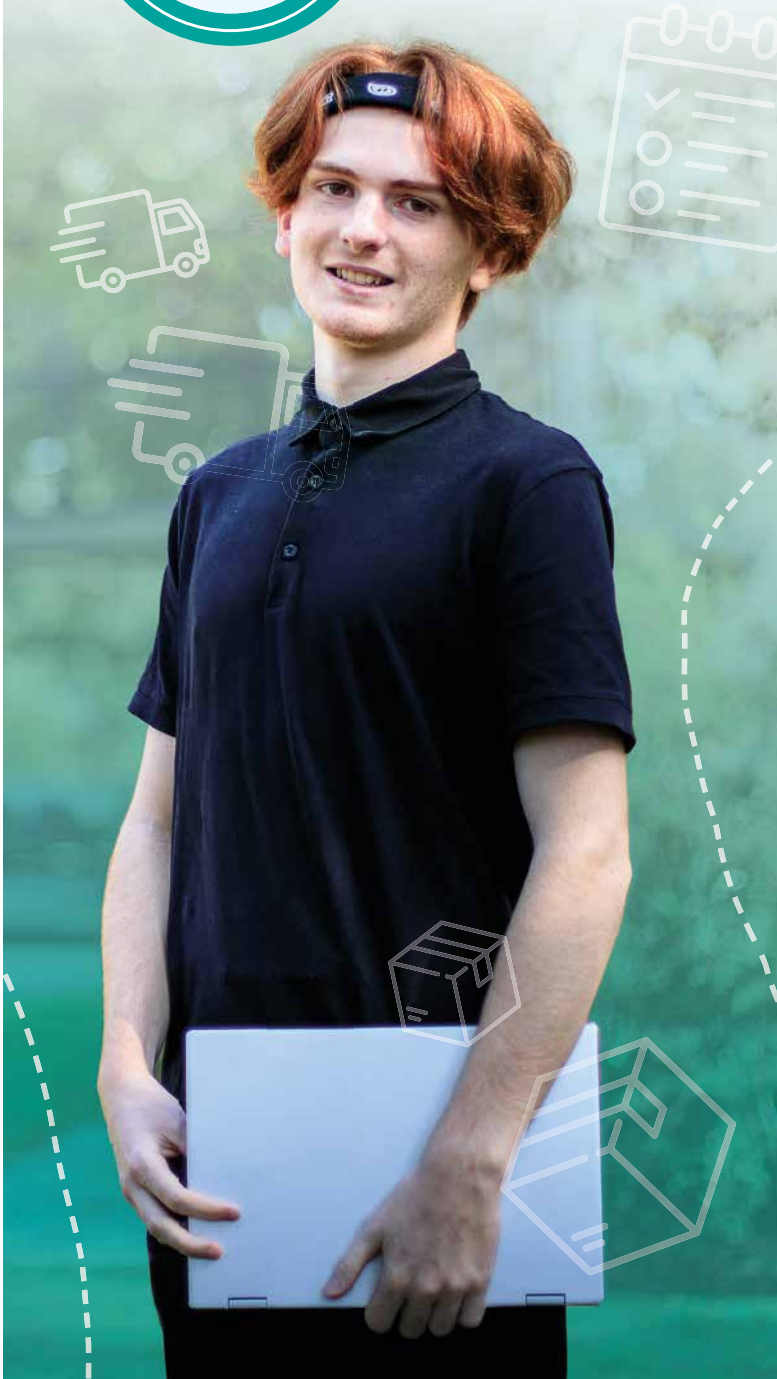
BACHELOR OF BUSINESS®
RESPONSABLE D'ACTIVITÉ COMMERCIALE ET MARKETING

MAJEURE « BUSINESS DEVELOPMENT ET CRÉATION D'ENTREPRISE »
OU MAJEURE « MANAGER DE LA DISTRIBUTION »

Formation Bac+3 en alternance en 1 an
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par le Groupe IGENSIA - Titre certifié « Responsable d'activité commerciale et marketing » enregistré au RNCP n°38808, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS MÂCON



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Élaborer le plan d'action marketing et commercial de l'entreprise ou de son périmètre d'activité au service d'une stratégie omnicanale
- ✔ Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial
- ✔ Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales
- ✔ ...

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Réaliser une veille continue de l'environnement concurrentiel
- ✔ Analyser les performances du mix marketing de l'activité ou de l'entreprise
- ✔ Proposer des objectifs opérationnels marketing et commerciaux alignés
- ✔ Piloter le déploiement de tout ou partie du plan d'action commercial et marketing
- ✔ Mesurer en continu les résultats des actions commerciales et marketing
- ✔ Optimiser le traitement des réclamations / litiges client
- ✔ ...

TAUX DE RÉUSSITE 95%

TAUX DE PLACEMENT 100%

Programme

Élaborer le plan d'action marketing et commercial de l'entreprise ou de son périmètre d'activité au service d'une stratégie omnicanale

- Etude et veilles de marchés B to B et B to C
- Plan d'Actions Commerciales
  Promotion des Ventes
- Logistique, Gestion des stocks
  et approvisionnement

Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial

- Conduite et Gestion de projet
- Calculs commerciaux
  Analyse et interprétation statistiques
- Création d'un budget et d'outils de gestion

Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales dans la cadre d'une stratégie commerciale omnicanal

- Communication/ Droit Commercial
- Projet de développement commercial
- Business english - English negociation

Animer des équipes commerciales ou/ et marketing en mode collaboratif

- Efficacité personnelle - Personal coaching
- Management d'équipe
- Administration des Ressources Humaines
- Droit du travailHygiène et sécurité

Majeure « Business Development et création d'entreprise »

- Business plan - business game -
  prises de décisions commerciales
- Vente et relation client et réseaux d'affaires
- Business des Marchés Publics
- Organisation commerciale - Organisation informatique

Majeure « Manager de la Distribution »

- Hygiène et sécurité
- Merchandising
- Gestion de crise
- Négociation achat/fournisseur
- Droits des obligations des contrats de distribution

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier,
  tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat
  de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

Évaluations certificatives sous forme de

- cas d'entreprise réels ou reconstitués
  épreuves écrites) , pouvant donner lieu à soutenance orale devant jury (selon les blocs)
- mises en situation professionnelle
  avec scenarii
- réalisation d'un projet de développement commercial sur la base d'une mission conseil

Durée de la formation

- 525 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Chef de secteur
  ou de département
- Chargé de développement commercial et de marketing
- Chef de projet marketing et commercial
- Entrepreneur
- Assistant marketing
- Directeur(trice)
  de magasin
- Responsable
  commercial et marketing
- ...

Poursuite d'étude

Mastère « Manager de
la stratégie marketing »

Mastère « Manager de la Stratégie d'Entreprise, majeure Stratégie Commerciale »

Vous souhaitez devenir ***chef de produit web***
ou ***chargé de développement commercial ?***

BACHELOR **RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING**

MAJEURE « E-COMMERCE » OU MAJEURE « GRANDE DISTRIBUTION »

Formation Bac+3 en alternance en 1 an
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par ECORIS – Titre certifié « Responsable en Développement Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n°37633, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS BOURG



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation.
- ✔ Concevoir et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie.
- ✔ Être en contact régulier avec la clientèle.
- ✔ Définir et gérer un budget, encadrer et recruter du personnel.

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Recommander un dispositif de communication et de commercialisation BtoB, de communication interne, un plan média, des techniques promotionnelles...
- ✔ Définir une stratégie digitale et mettre en place une offre commerciale e-Commerce.
- ✔ Gérer un projet en transversalité : management, plan d'actions commerciales & marketing, budget...
- ✔ Fixer les objectifs à atteindre par une équipe de vente.
- ✔ Créer et utiliser les outils d'aides de vente physique et digitaux :
  - Être garant de la vitrine Web du magasin.
  - Tenir les stocks à jour.

Programme

Techniques professionnelles

- Marketing opérationnel et stratégique
- Communication opérationnelle et stratégique
- Management de l'équipe de vente
- Recrutement de l'équipe de vente
- Spécialité : E-Commerce ou Manager de la Grande Distribution
- Législation et Gestion des Ressources Humaines
- Techniques de Vente

Langue vivante

- Anglais appliqué

Gestion de l'information et de la relation

- Communication et Management
- Gestion financière et Culture entrepreneuriale
- RSE

Pratique professionnelle

- Conduite de projet
- Simulation de Vente
- Marketing digital

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : mars et juillet
- Contrôle continu
- Soutenance opérationnelle de fin d'année

Durée de la formation

- 532 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en octobre

Métiers

- Responsable E-Commerce
- Traffic manager
- Consultant E-Business
- Chef de produit web
- Chargée relation clients
- Market place manager
- Responsable marketing
- Responsable des ventes digitales
- Responsable magasin
- Responsable d'équipe
- Assistant du directeur commercial
- Chargé d'études marketing/vente
- Administrateur des ventes
- Responsable de secteur
- Coordinateur commercial
- Conseiller expert en vente

Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, majeure Stratégie Commerciale »

Mastère « Manager de la stratégie marketing »

Vous souhaitez devenir ***responsable QSE***
ou ***préventeur, conseiller en prévention ?***

MASTÈRE 1 **RESPONSABLE QUALITÉ SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT (QSE)**

Formation Bac+4 en alternance en 2 ans
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par Campus Pro - Titre certifié « Responsable Qualité Sécurité Environnement » enregistré au RNCP n°37724, niveau 6 (EU)

Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Concevoir, négocier et mettre en place une politique de qualité, environnement, hygiène et sécurité au sein d'une entreprise.
- ✔ Diagnostiquer et optimiser la performance du système management qualité (SMQ)
- ✔ Prévenir les risques et maîtriser les exigences en santé et sécurité au travail (SST)
- ✔ Prévenir les risques environnementaux et maîtriser les exigences du système de management environnemental (SME)
- ✔ Piloter et améliorer le système de management qualité sécurité environnement (QSE)

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Réaliser un diagnostic qualité sécurité environnement (QSE)
- ✔ Organiser le système management qualité (SMQ) de l'entreprise
- ✔ Identifier et traiter les exigences normatives (ex : ISO 45001, MASE)
- ✔ Formaliser la documentation SST
- ✔ Réaliser des audits de surveillance en prenant en compte les indicateurs
- ✔ Former le personnel en réalisant des réunions de sensibilisation ou sessions de formation

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +4
CAMPUS MÂCON



Programme

Diagnostic et optimisation de la performance du système de management qualité (SMQ)

- Diagnostic du SMQ/bilan de l'existant et utilisation des outils de résolutions de problèmes
- Déploiement des processus liés au SMQ
- Evaluation et amélioration de la performance des moyens de productions
- Droit des affaires
- Management de la qualité

Prévention des risques et maîtrise des exigences en santé et sécurité au travail (SST)

- Evaluation de la conformité règlementaire et normative de l'entreprise en matière de SST
- Contribution à la planification de la SST de l'entreprise
- Déploiement du système de management de la sécurité (SMS)
- Evaluation et amélioration de la performance du SMS
- Politique de communication interne

Prévention des risques environnementaux et maîtrise des exigences du système de management environnemental (SME)

- Evaluation de la conformité règlementaire et normative de l'entreprise en matière d'environnement
- Contribution à la planification du SME en entreprise
- Déploiement et amélioration du SME

Pilotage et amélioration du système de management qualité sécurité environnement (QSE)

- Mise en place des outils de surveillance et de mesures de la performance du SM QSE
- Management de projets d'amélioration QSE
- Communication et promotion de projets QSE dans l'entreprise

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Etre titulaire d'une certification de niveau 5 (Bac+2) ou le baccalauréat avec une expérience professionnelle de 3 ans
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Epreuves certificatives orales et écrites
- Contrôle continu
- Mémoire

Durée de la formation

- 1000 heures de formation (réparties sur 2 ans)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Responsable QSE, qualité, sécurité et/ou environnement
- Coordinateur QSE, qualité, sécurité et/ou environnement
- Préventeur, conseiller en prévention
- Chargé QSE, prévention, qualité sécurité et/ou environnement
- Consultant QSE

Poursuite d'étude

Mastère « Manager de la stratégie marketing »

Mastère « Manager de la Stratégie d'Entreprise, majeure Stratégie Commerciale »

Vous souhaitez devenir ***chargé de recrutement***
ou ***responsable paye et ressources humaines ?***

BACHELOR **RESPONSABLE EN GESTION ADMINISTRATIVE ET RESSOURCES HUMAINES**

Formation Bac+3 en alternance en 1 an
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié « Responsable en Gestion Administrative et Ressources Humaines » enregistré au RNCP n° 37266, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS MÂCON



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Gestion des ressources humaines incluant le suivi de la vie des salariés, le recrutement et la gestion des payes.
- ✔ Animer des processus d'organisation et de gestion de la Qualité, de la Sécurité et de l'Environnement en accord avec la politique RH de l'entreprise.

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Recueillir les besoins RH : identifier les besoins en recrutement et en accompagnement, rédaction et diffusion des offres...
- ✔ Assister la gestion du personnel : emplois, carrières, compétences, formations, salaires, plannings, congés...
- ✔ Effectuer les recrutements de l'entreprise : des techniques d'entretiens à la gestion administrative inhérente à l'embauche.
- ✔ Participer à l'amélioration des processus et au management de la qualité.
- ✔ Concevoir des outils de reportings et de suivi à l'aide de l'outil bureautique.
- ✔ Engager l'entreprise en faveur de l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions de l'entreprise.

TAUX DE RÉUSSITE 100%

TAUX DE PLACEMENT 85%

Programme

Techniques professionnelles

- Gestion administrative
- Administration et gestion du personnel
- Legislation sociale
- Social et paie
- Info-paie
- Gestion de la relation de service
- Qualité sécurité environnement
- Outils collaboratifs et participatifs
- Recrutement

Langue vivante

- Anglais appliqué

Gestion de l'information et de la relation

- Communication et Management
- Gestion financière et culture entrepreneuriale
- Droit
- Réseaux sociaux
- Diagnostic analytique et commercial

Pratique professionnelle

- Conduite de projet
- Simulation de recrutement
- Cas de synthèse RH

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : mars et juillet
- Contrôle continu
- Soutenance opérationnelle de fin d'année

Durée de la formation

- 532 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Responsable Administratif du personnel
- Responsable Paye et Ressources Humaines
- Collaborateur Social
- Chargé de mission RH
- Chargé de recrutement
- Conseiller formation

Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Ressources Humaines »

Bac +4 « Responsable Qualité Sécurité Environnemenrt (RSE) »

Vous souhaitez devenir ***conseiller financier***
ou ***chargé de clientèle bancassurance ?***

BACHELOR **CONSEILLER CLIENTÈLE OMNICANAL BANCASSURANCE**

Formation Bac+3 en alternance en 1 an
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD Business School (Groupe IGENSIA Education) - Titre certifié « Conseiller clientèle omnicanal bancassurance » enregistré au RNCP n°38815, niveau 6 (EU).



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Elaborer le plan de développement du portefeuille clients bancassurance
- ✔ Conduire la relation client et gérer le risque client
- ✔ Promouvoir et vendre une offre de services bancassurance

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Analyser la composition de son portefeuille clients pour identifier des typologies de clients
- ✔ Effectuer le diagnostic marché de sa zone de chalandise
- ✔ Formuler les objectifs de développement de son portefeuille clients
- ✔ Proposer à son manager un plan d'actions commerciales (PAC) omnicanal
- ✔ Evaluer les résultats des actions commerciales menées
- ✔ Accompagner le client avec pédagogie dans l'utilisation des outils numériques bancassurances
- ✔ ...

TAUX DE RÉUSSITE **100%**

TAUX DE PLACEMENT **85%**

Programme

Elaboration du plan de développement du portefeuille clients bancassurance

- Gestion de portefeuille clients bancassurance et segmentation
- Fondamentaux de la stratégie marketing dans un environnement bancassurance
- Stratégie commerciale
- Plan d'action commerciale omnicanal
- Budgétisation et indicateurs de performance

Promotion et vente d'une offre de services bancassurance

- Prospection téléphonique et développement du portefeuille client
- Entrée en relation et proposition de produits
- Techniques de négociation
- Anglais
- Organisation matrimoniale, fiscalité, transmission
- Fiscalité du particulier
- Ethique commerciale dans la bancassurance
- Génération des leads grâce au marketing digital

Conduite de la relation client et gestion du risque client

- Culture de service et gestion de la relation client dans un environnement omnicanal
- Produits Bancassurance
- Certification AMF
- Produits d'assurance et de prévoyance (capacité Assurance)
- Expérience client et ROI
- Gestion des incivilités et réclamations
- Intelligence artificielle au service des commerciaux en bancassurance
- Gestion des risques et conformité
- Veille règlementaire fiscale et digitale
- Cadre juridique de la Bancassurance

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu et épreuves certificatives en fin de cursus
- Soutenance opérationnelle de fin d'année (projet de développement commercial et marketing)

Durée de la formation

- 510 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Conseiller clientèle
- Conseiller bancassurance
- Gestionnaire de clientèle bancaire
- Conseiller commercial
- Conseiller relation client
- Chargé de développement clientèle de particuliers
- Chargé de clientèle de banque / en assurances
- Conseiller multicanal
- Courtier en assurances

Poursuite d'étude

Mastère « Expert Conseil en Gestion de Patrimoine »

Vous souhaitez devenir ***chef de marque***
ou ***responsable de communication ?***

BACHELOR
CHEF DE PROJET MARKETING ET COMMUNICATION

Formation Bac+3 en alternance en 1 an
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par Talis Compétences et Certifications - Titre certifié « Chef de projets marketing et communication » enregistré au RNCP n°34580, niveau 6 (EU)

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS MÂCON



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Analyser un marché et ses enjeux au regard de la problématique exprimée par le client
- ✔ Construire une recommandation client à partir du diagnostic de sa situation et de la stratégie marketing de l'entreprise
- ✔ Élaborer un plan d'action marketing opérationnel et communication
- ✔ Piloter de façon opérationnelle un projet marketing et communication

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Analyser et appréhender la problématique du client en optimisant la collecte des informations existantes et complémentaires à recueillir
- ✔ Établir une recommandation en proposant de manière argumentée un ou des axes privilégiés en fonction de la situation du client et de sa stratégie marketing communication
- ✔ Établir en cohérence avec la stratégie un plan de marketing opérationnel et communication en évaluant les objectifs, moyens, budget, délais, étapes, ressources...
- ✔ Piloter le projet de marketing opérationnel et de communication : organisation, suivi, évaluation...

Programme

Analyser le marché et les enjeux

- Benchmark et tendances
- Le produit et la marque
- Parcours clients
- Etude des marchés

Élaborer une recommandation marketing et communication

- Comportement du consommateur et adaptation de l'offre
- Outils de satisfaction client
- Canaux d'acquisitions
- Marketing stratégique et digital

Élaborer un plan d'action marketing et communication

- Plan de conquête commerciale marketing et digital
- Gestion de la relation client et fidélisation
- Prospection et négociation commerciale
- Création de contenus et référencement

Piloter un projet marketing et communication

- Projets et outils web marketing
- Réseaux et partenariats
- Distribution et merchandising
- Budget des actions commerciales marketing et communication
- Indicateurs de succès et progrès

Majeure Communication Digitale

- Stratégie de communication digitale
- Créations de contenus digitaux
- Réseaux sociaux : stratégies et outils
- E-réputation et gestion de crise en ligne
- Indicateurs de succès et progrès

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de place : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu
- Epreuves certificatives orales et écrites

Durée de la formation

- 455 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre
- Rapport d'activité

Métiers

- Responsable marketing opérationnel
- Chef de marque
- Responsable de communication
- Rédacteur en chef on line
- Data manager
- Directeur du marketing
- Directeur de la publicité

Poursuite d'étude

Mastère « Manager de la stratégie marketing »

Mastère « Manager de la Stratégie d'Entreprise, majeure Stratégie Commerciale »

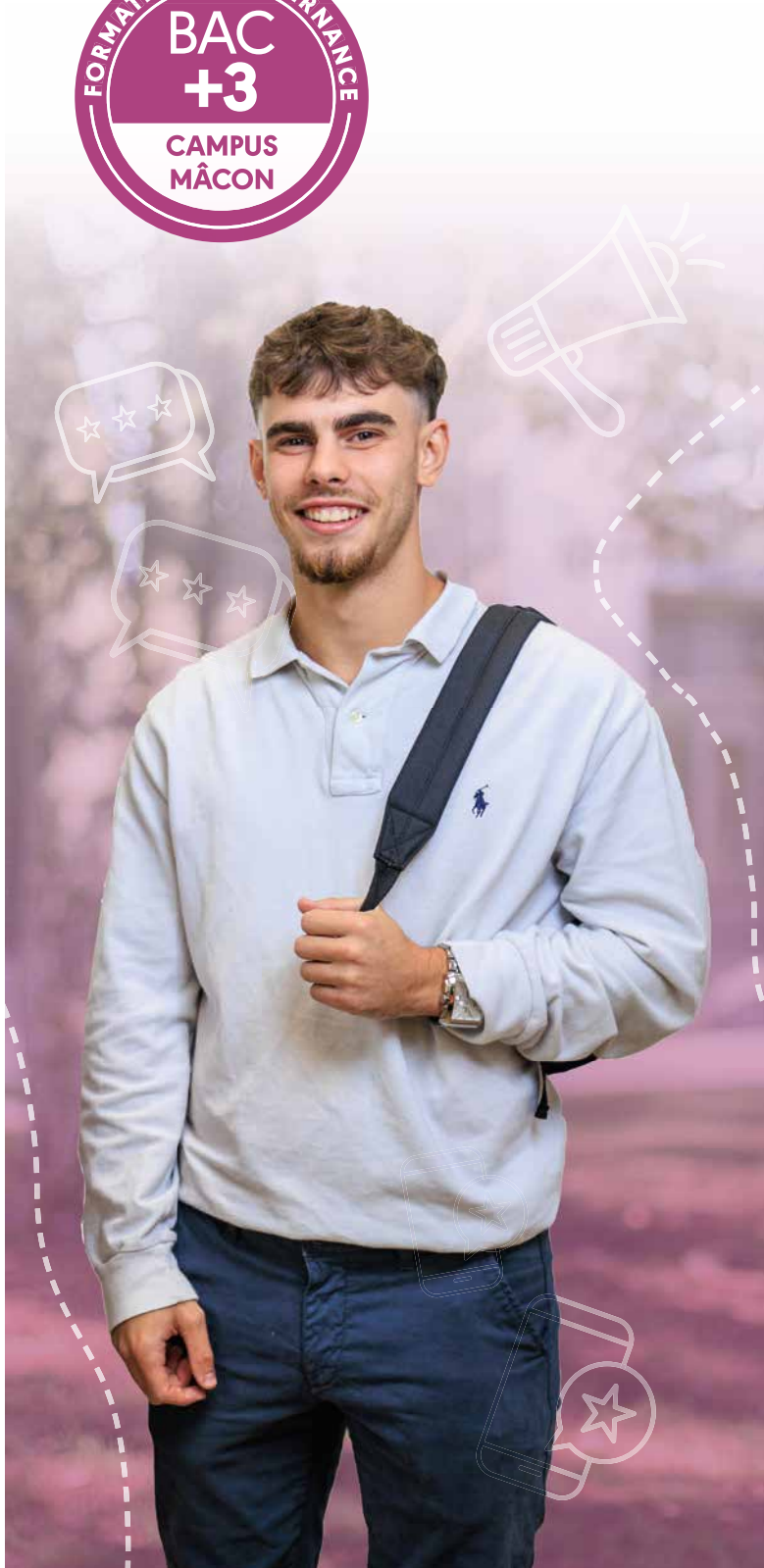
Vous souhaitez devenir ***animateur de réseaux sociaux*** *ou* ***chargé de communication social media ?***

BACHELOR
COMMUNITY MANAGER

Formation Bac+3 en alternance en 2 ans
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par le Openclassrooms - Titre certifié « Community Manager » enregistré au RNCP n°37347, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS MÂCON



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Développer la stratégie social media de la marque sur les médias sociaux
- ✔ Gérer la communication de la marque sur les médias sociaux
- ✔ Evaluer et optimiser la communication de la marque sur les médias sociaux
- ✔ Gérer un projet en community management

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Produire et publier des contenus
- ✔ Sponsoriser des publications
- ✔ Collaborer avec des influenceurs et des relais d'opinions
- ✔ Animer, fédérer et modérer une communauté
- ✔ Interagir avec les internautes
- ✔ Établir et décliner une stratégie social media
- ✔ Analyser les performances et les retombées
- ✔ Gérer un projet de community management
- ✔ Conseiller ses clients internes et/ou externes

Programme

Projet 1 : Créer du contenu institutionnel et grand public pour développer une communauté

- Marketing de contenu

Projet 2 : Décliner la présence d'une marque sur les réseaux sociaux

- Construire une ligne éditoriale sur les réseaux sociaux

Projet 3 : Elaborer une campagne publicitaire d'une marque

- Lancer une campagne Facebook Ads
- Elaborer une campagne publicitaire

Projet 4 : Gérer une situation de crise sur les réseaux sociaux

- Gérer la e-réputation et l'influence de marque
- Gérer les conflits

Projet 5 : Organiser un évènement communautaire

- Marketing évènementiel
- Stratégie social média

Projet 6 : Mettre en place un système de veille sur les réseaux sociaux

- Veille institutionnelle

Projet 7 : Gérer la communication d'influencex

- Gérer la e-réputation et l'influence de marque

Projet 8 : Définir la stratégie social media

- Marketing digital
- Stratégie social média

Projet 9 : Réaliser un benchmark des meilleurs campagnes social media

- Améliorer l'impact des présentations
- Réaliser un diaporama

Projet 10 : Gérer un projet de community management avec un client

- Gestion de projet agile
- Cohésion d'équipe

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 (ou équivalent, toutes spécialisations) ;
- Ou bien être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 4 (baccalauréat ou équivalent) avec une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans le domaine de la communication / marketing.
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de place : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Métiers

- Animateur de réseaux sociaux
- Gestionnaire de communautés
- Chargé de communication social media
- Animateur de communauté virtuelle
- Modérateur / Chargé des relations avec les internautes
- Assistant de communication digitale
- Chargé de projet social media

Modalités pédagogiques

- Blended learning (cours hybrides alliant face à face pédagogique et formation à distance)
- Pégagogie par projets (projets professionnels à partir de situations professionnelles reconstituées)
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Projets professionnels (mises en situation professionnelle simulée), faisant chacun l'objet d'un rapport et d'une soutenance. Le rapport est composé d'un ou plusieurs livrables permettant l'acquisition de chacune des compétences du référentiel.

Durée de la formation

- 1560 heures
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Poursuite d'étude

Mastère « Manager de la stratégie marketing »

Vous souhaitez devenir ***chef de projet digital*** *ou* ***social media manager ?***

BACHELOR **RESPONSABLE COMMUNICATION ET ÉVÈNEMENTIEL**

Formation Bac+3 en alternance en 1 an
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par Ecoris – Titre certifié « Responsable Communication et Évènementiel » enregistré au RNCP n°39249, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS BOURG



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Maîtriser les compétences essentielles permettant de contribuer à la définition et à la mise en œuvre de la politique de communication générale de l'entreprise.
- ✔ Déployer des actions de communication et des projets évènementiels, en adéquation avec la politique définie par l'entreprise.

Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Analyser et définir le positionnement et la stratégie de l'entreprise sur le marché.
- ✔ Réaliser un plan d'action commercial et utiliser des outils marketing adaptés.
- ✔ Conceptualiser, créer et gérer un événement.
- ✔ Établir une veille digitale, marketing et commerciale.
- ✔ Définir et mettre en place une stratégie de communication.

TAUX DE RÉUSSITE
95%

Programme

Élaborer une veille mercatique pour l'entreprise

- Marketing opérationnel et stratégique

Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication

- Communication opérationnelle et stratégique
- Réseaux sociaux
- Marketing digital

Gérer des actions et supports de communication

- Négociation achat / simulation de négociation achat
- Infographie
- Stratégie rédactionnelle et informationnelle
- Anglais appliqué

Animer et encadrer l'activité d'une équipe de communication

- Législation et gestion des Ressources Humaines
- Droit
- Communication et management
- Gestion et culture entrepreneuriale

Conceptualiser, créer et gérer des évènements d'entreprise

- Communication et évènement
- Conduite de projet

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Cours en présentiel
- Projet professionnel personnel
- Contrôle continu
- Epreuves certificatives
- Mobilité internationale

Durée de la formation

- 532 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Responsable E-Commerce
- Chargé de Communication
- Responsable Marketing Digital
- Social Media Manager
- Chef de projet digital

Poursuite d'étude

Mastère « Manager de la stratégie marketing »

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, majeure Stratégie Commerciale »

Vous souhaitez devenir ***designer web***
ou ***concepteur multimédia ?***

BACHELOR **RESPONSABLE COMMUNICATION VISUELLE : PRINT & WEB**

Formation Bac+3 en alternance en 1 an
Après un Bac+2

Délivré par le Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion – Titre certifié « Concepteur designer UI » enregistré au RNCP n°35634, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS BOURG

Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Concevoir et réaliser des outils de communication numériques adaptés à différents supports de publication et de communication.
- ✔ Tenir compte de l'utilisateur, des standards, de l'accessibilité, de l'ergonomie et de la bonne visibilité du produit.

Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Réaliser des illustrations, des graphismes et des visuels.
- ✔ Concevoir des interfaces graphiques et des prototypes.
- ✔ Réaliser une animation pour différents supports de diffusion.
- ✔ Créer des supports de communication, intégrer des pages web.
- ✔ Adapter des systèmes de gestion de contenus.
- ✔ Optimiser en continu un site web ou une interface.
- ✔ Mettre en œuvre une stratégie webmarketing.
- ✔ Assurer une veille professionnelle et développer les compétences collectives de son équipe.



Programme

Concevoir les éléments graphiques d'une interface et de supports de communication

- Culture graphique et web
- UX (expérience utilisateur) / UI (interface utilisateur)
- Logiciels InDesign, Illustrator et Photoshop
- Montage photo et vidéo (Adobe Première Pro, AfterEffects)
- Storytelling, storyboarding
- Création d'une charte graphique
- Législation RGPD
- Concepts de base de l'impression

Contribuer à la gestion et au suivi d'un projet de communication numérique

- Conception et élaboration d'une stratégie marketing
- Rédaction web et ligne éditoriale
- Gestion de projets de contenus web

Réaliser, améliorer et animer des sites web

- HTML, CSS
- Responsive Design
- JavaScript
- Administration bases de données MySQL
- Langage PHP
- Wordpress
- Mesure et analyse de la performance

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2 ou d'un Bac et de 5 ans d'expérience professionnelle
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Travaux pratiques
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu et livret d'évaluations
- Dossier professionnel
- Examen de certification

Durée de la formation

- 595 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Webdesigner
- Designer Graphique Web/Mobile
- Graphiste Concepteur
- Concepteur multimédia
- UI - user interface designer
- UX - user experience designer
- Chargé de communication digitale

Poursuite d'étude

Mastère « Manager de la stratégie marketing »

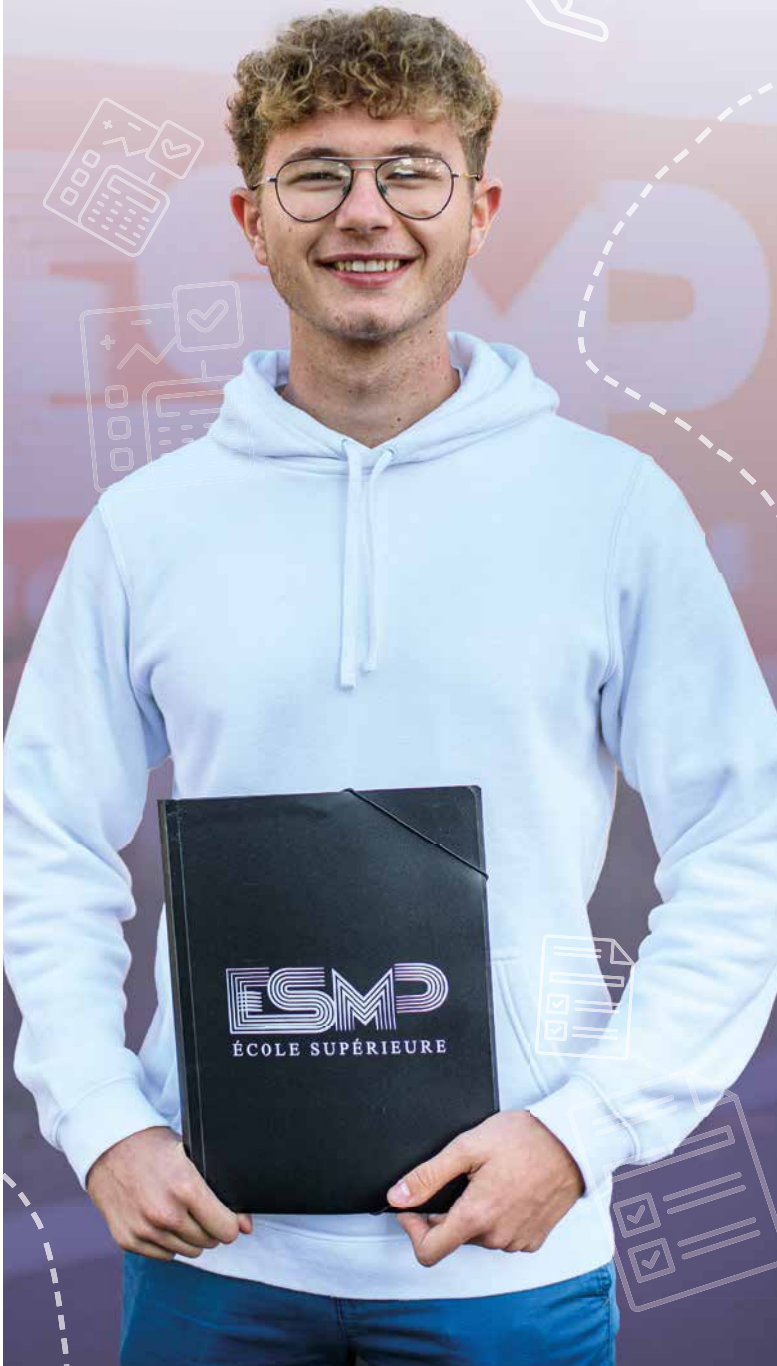
Vous souhaitez devenir ***collaborateur comptable*** *ou* ***auditeur ?***

DCG DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION

Formation Bac+3 en alternance en 2 ans
Après un Bac+2

Diplôme délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche – « Diplôme de Comptabilité et de Gestion » enregistré au RNCP n°35526, niveau 6 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +3
CAMPUS MÂCON



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Enregistrer les opérations comptables courantes.
- ✔ Établir les déclarations fiscales et sociales et les états financiers.
- ✔ Assurer la gestion de la trésorerie.
- ✔ Réaliser l'analyse financière.
- ✔ Concevoir les outils de suivi de l'activité.

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Tenir les dossiers comptables : rédaction, mise à jour, déclarations...
- ✔ Vérifier que les comptes publiés soient conformes aux normes légales.
- ✔ Rédiger et publier les éléments juridiques (PV d'AG, statuts).
- ✔ Accompagner les clients : rédaction de leurs déclarations fiscales, droits des sociétés, droit fiscal, droit social, diagnostic financier...
- ✔ Conseiller une Direction sur la politique d'investissement à mener, la politique de financement, et les mouvements de trésorerie.

TAUX DE RÉUSSITE 66%

TAUX DE PLACEMENT 100%

Programme

Programme de formation DCG2 et DCG3

- Droit des sociétés
- Finance d'entreprise
- Management
- Comptabilité approfondie
- Droit social
- Droit fiscal
- Contrôle de gestion

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'une DCG L1, du BTS Comptabilité et Gestion (BTS CG), du DUT GEA option Finance-Comptabilité ou d'autres diplômes admis en équivalence du DCG
- Pré-sélection : dossier scolaire ou professionnel (le cas échéant), tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 12 (minimum) et 24 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise (mercredi, jeudi et vendredi)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- Coaching
- Suivi individuel à l'école et en entreprise

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu et DCG Blanc
- Fin de deuxième année : passage des épreuves diplômantes (épreuves écrites)

Durée de la formation

- 1232 heures de formation (sur 2 ans)
- 1 session par an
- Rentrée en août

Métiers

- Comptable
- Collaborateur comptable
- Auditeur interne/externe
- Contrôleur de Gestion
- Crédit manager

Poursuite d'étude

Les titulaires du Diplôme de Comptabilité et de Gestion peuvent poursuivre en DSCG, ou en Master dans les domaines comptables et financiers (audit, comptabilité,fiscalité, gestion)

Formations
(post Bac +3)

Que faire après un Bac +3 ?

Poursuivre ses études en Mastère après l'obtention d'un Bac+3 est une décision judicieuse, offrant de **nombreuses opportunités pour le développement personnel**. Poursuivre en Mastère représente bien plus qu'une simple continuation d'études ; c'est **un investissement stratégique dans son propre avenir**, offrant des connaissances approfondies, une spécialisation pointue, et une expérience de recherche enrichissante, le tout étayé par des opportunités de réseautage qui propulseront les diplômés vers l'excellence professionnelle.

1 Expertise approfondie

Opter pour un Mastère permet d'acquérir **une expertise approfondie dans un domaine spécifique**. C'est l'occasion d'aller au-delà des bases établies lors des premières années de formation et de se plonger dans des connaissances spécialisées qui ouvrent des portes vers des opportunités professionnelles spécifiques.

2 Avantage concurrentiel sur le marché

Dans un marché du travail de plus en plus compétitif, détenir un Mastère confère un avantage significatif. Les employeurs recherchent des **candidats avec des compétences spécialisées et une compréhension approfondie des enjeux contemporains**, ce que le Mastère offre de manière exceptionnelle.

3 Opportunités de management de projets

Le Mastère offre souvent l'opportunité de **s'engager dans des projets à visée professionnelle**. Cela permet aux apprenants de contribuer au développement de projets concrets dans leur domaine de formation tout en développant des compétences de management cruciales.

4 Réseautage et collaboration

Les cursus de Mastère rassemblent souvent des apprenants passionnés et des intervenants issus de l'entreprise. Cela crée un environnement propice au **réseautage professionnel et à la collaboration**. Ces relations peuvent ouvrir des portes vers des opportunités de carrière et des projets collaboratifs.

5 Perspectives de carrière élargies

Un Mastère élargit **les perspectives de carrière** en offrant une diversité de choix. Que ce soit pour accéder à des postes de direction ou de management, ou créer sa propre entreprise, les portes sont nombreuses pour les diplômés d'un Mastère.

En résumé, poursuivre en Mastère après un Bac+3 est **une décision stratégique** qui va au-delà de l'acquisition de connaissances ; c'est **un investissement dans l'avenir**, offrant des opportunités uniques pour exceller dans un domaine particulier.



Vous souhaitez devenir ***directeur commercial***
ou ***chef de projet marketing ?***

MASTÈRE **MANAGER EN STRATÉGIE D'ENTREPRISE**

MAJEURE « STRATÉGIE COMMERCIALE »

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans
Après un Bac+3

En partenariat et délivré par ECORIS – Titre certifié « Manager en Stratégie d'Entreprise » enregistré au RNCP n°37069, niveau 7 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +5
CAMPUS MÂCON

Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Analyser l'environnement de l'entreprise et définir, avec le dirigeant, des objectifs dans ce contexte.
- ✔ Élaborer une stratégie d'entreprise sur le plan commercial.
- ✔ Piloter la stratégie et les projets à mettre en œuvre.
- ✔ Manager et accompagner les équipes.

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Mettre en place une stratégie commerciale au travers d'études de marchés, d'outils de diagnostic marketing, d'outils de contrôle...
- ✔ Réaliser un plan de prospection et de fidélisation, avec des objectifs quantifiés, un budget, un planning et choisir des indicateurs de contrôle.
- ✔ Réaliser un choix éclairé de grandes orientations stratégiques et maîtriser la réalisation de diagnostics commerciaux précis et structurés.
- ✔ Connaître les principes de base du système de management de la qualité, ses outils, ses atouts et ses méthodes pour améliorer les performances de l'entreprise.

TAUX DE RÉUSSITE
94%



Programme

Concevoir une politique d'entreprise adaptée à ses spécificités et à son environnement

- Stratégie d'entreprise
- Veille stratégique et juridique
- Stratégie marketing
- Stratégie commerciale
- Droit des affaires
- Management de la qualité

Développer son leadership et fidéliser les équipes

- Leadership
- Conduite du changement
- Management de projet
- Politique de communication interne

Élaborer la stratégie de l'entreprise et vérifier sa mise en œuvre opérationnelle

- Pilotage stratégique et opérationnel
- Stratégie e-business et omnicanale
- Étude de marché et comportement du consommateur
- Stratégie de marque
- Marketing opérationnel
- Stratégie des médias
- Distribution et logistique

Piloter et mettre en œuvre une stratégie commerciale (nationale)

- Culture et négociation
- Expertise commerciale
- Stratégie d'achat
- Sales management
- Culture entrepreneuriale
- Supply chain

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 3 jours en formation et 10 jours en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : février et juin/juillet
- Contrôle continu (épreuves écrites et orales, individuelles et de groupe)
- En première année : mémoire opérationnel et soutenance de fin d'année
- En deuxième année : thèse stratégique et soutenance de fin d'études

Durée de la formation

- 903 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Directeur commercial
- Directeur de magasin
- Responsable commercial
- Directeur marketing
- Responsable développement commercial
- Chef de projet marketing
- Acheteur

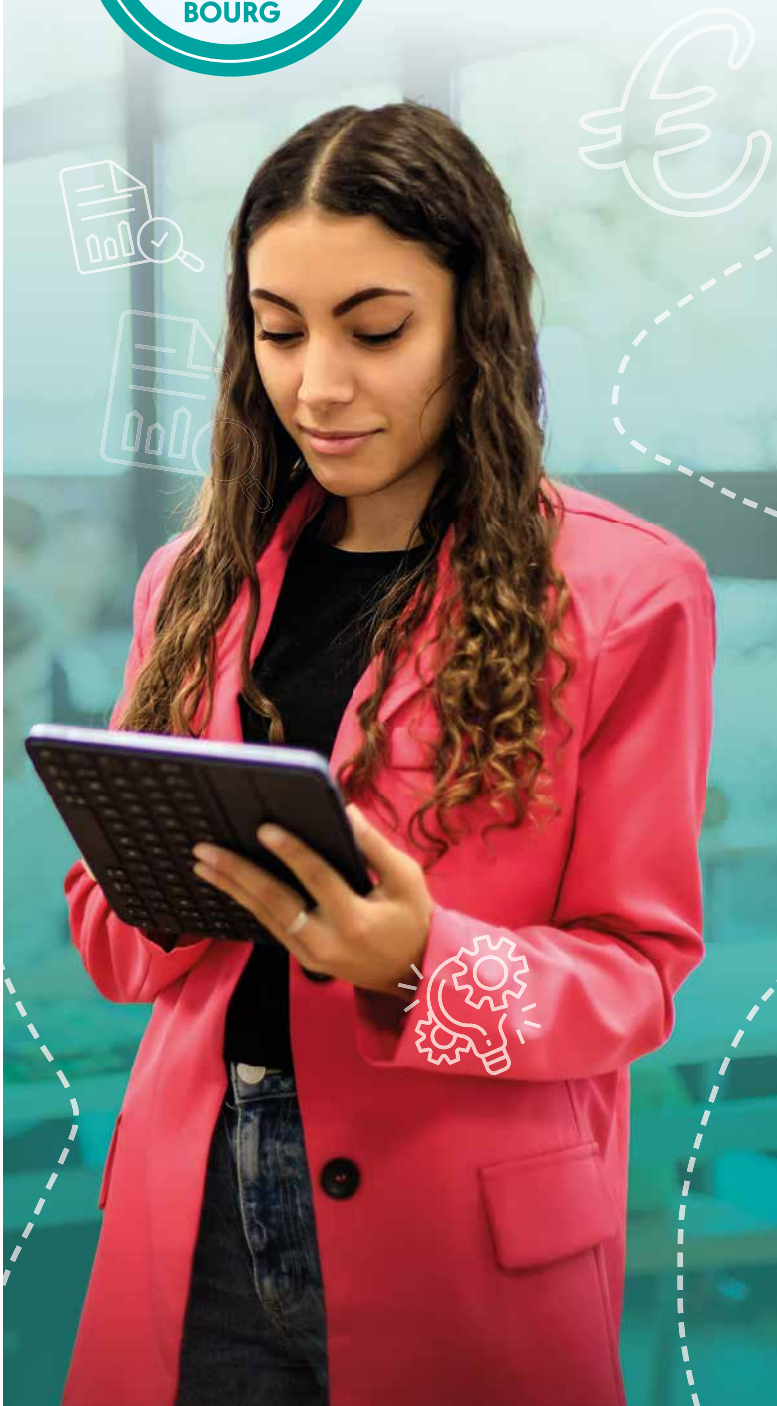
Vous souhaitez devenir ***responsable marketing*** *ou* ***consultant en marketing ?***

MASTÈRE
MANAGER DE LA STRATÉGIE MARKETING

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans
Après un Bac+3

En partenariat et délivré par Talis Compétences & Certifications- Titre certifié « Manager de la stratégie marketing » enregistré au RNCP n°38586, niveau 7 (EU)

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +5
CAMPUS BOURG



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Élaborer la stratégie marketing de l'entreprise
- ✔ Concevoir un plan d'actions marketing
- ✔ Piloter la stratégie marketing omnicanale
- ✔ Manager une équipe marketing

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Concevoir un système de veille et analyser l'environnement
- ✔ Elaboration de la stratégie marketing
- ✔ Préparer un plan d'actions marketing
- ✔ Coordonner un système de suivi des actions marketing
- ✔ Mesurer la performance de la stratégie marketing
- ✔ Déployer la stratégie marketing
- ✔ Mobiliser et accompagner une équipe
- ✔ Piloter et maintenir la performance d'une équipe

Programme

Élaborer la stratégie marketing de l'entreprise

- Analyse des marchées et tendances (veille marketing)
- IA marketing
- Droit de la concurrence et de la consommation
- Droit de la propriété intellectuelle
- Neuromarketing
- Data driven marketing
- Positionnement marketing
- Stratégie marketing et partenariats

Concevoir un plan d'actions marketing

- Stratégie de marque
- Marketing online/offline
- Marketing et culture maker
- Acquisition de l'écosystème digital (SEO)
- Cibles/personae/buyer personae et le parcours clients
- Business plan
- Digital marketing et communication
- Suivi du plan d'action (KPIs ...)

Compétences transversales

- Construire un site web
- Référencement SEO/SEA
- Atelier PAO

Piloter la stratégie marketing omnicanale

- Marketing de contenu
- Valeur de l'offre
- E-reputation de marque et marketing de l'engagement
- Indicateurs de performance en marketing
- Canaux d'acquisition
- Performance marketing de la stratégie
- CRM et fidélisation
- Marketing RSE, éthique et inclusif

Manager une équipe marketing

- Outils graphiques du manager
- Management
- Gestion de projets complexes
- Assertivité
- Leadership et coaching
- Recrutement et fidélisation des collaborateurs
- Optimisation de la performance individuelle et collective
- Entretetiens professionnels et entretiens annuels d'appréciation

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Projet professionnel personnel
- Conctrôle continu
- Epreuves certificatives
- Mobilité internationale

Modalités d'évaluation

- Etudes de cas
- Mises en situation professionnelles et mises en situation opérationnelles

Durée de la formation

- 1036 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Directeur du marketing
- Responsable marketing
- Consultant marketing ...
- et les déclinaisons de ces métiers en fonction du nombre d'années d'expérience, de la taille et du secteur de l'entreprise.

Vous souhaitez devenir ***gestionnaire Ressources Humaines*** *ou* ***chef de projet e-recrutement ?***

MASTÈRE **MANAGER EN RESSOURCES HUMAINES**

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans
Après un Bac+3

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié « Manager des Ressources Humaines » enregistré au RNCP n° 38824, niveau 7 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +5
CAMPUS MÂCON



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Définir et mettre en œuvre la politique de management et de gestion des ressources humaines (recrutement, rémunération, mobilité, gestion des carrières, ...) de la structure.
- ✔ Élaborer et/ou superviser la gestion administrative du personnel (dossiers individuels, paie...).
- ✔ Contrôler l'application des obligations légales et réglementaires relatives aux conditions et aux relations de travail.
- ✔ Organiser le dialogue social et participer aux opérations de communication interne liées aux mutations de l'entreprise.

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Accompagner et conseiller les entreprises sur les enjeux sociaux et collectifs.
- ✔ Analyser les performances RH de l'entreprise à l'aide de critères (budget, indicateurs, reporting).
- ✔ Assurer la gestion du personnel.
- ✔ Mettre en place un plan de formation adapté aux besoins de l'entreprise.
- ✔ Participer à la mise en place et la rédaction des outils de communication interne.
- ✔ Mener des processus de recrutement de A à Z.

TAUX DE RÉUSSITE
92%

Programme

1ÈRE ET 2ÈME ANNÉES

Élaborer une politique RH alignée sur les orientations stratégiques de l'entreprise

- Stratégies d'entreprise et politiques RH
- Pilotage stratégique et opérationnel
- GPEC
- Innovation RH

Organiser les relations sociales et les conditions de travail, dans une démarche RSE

- Législation des relations sociales
- Management des relations sociales
- Conseil en droit social
- Prévention des risques psychosociaux
- Santé, pénibilité et qualité de vie au travail
- Politique de communication interne

Mettre en œuvre la politique de recrutement

- Politique de recrutement
- RH 2.0

Mettre en œuvre la politique de développement des compétences pour accompagner le changement

- Formation
- Développement des carrières
- Conduite du changement
- Management de projet
- Leadership
- Tests psychométriques

Mettre en œuvre la politique de rémunération et de gestion administrative du personnel

- Politique de rémunération
- Contrôle de gestion des RH
- Gestion de la paie

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou Bac+2 et 5 ans d'expérience
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 3 jours en formation et 10 jours en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : mars & juillet
- Contrôle continu
- En première année : mémoire opérationnel et soutenance de fin d'année
- En deuxième année : thèse stratégique et soutenance de fin d'études

Durée de la formation

- 896 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Responsable RH
- Responsable de l'administration RH et de la paie
- Responsable des relations sociales
- Gestionnaire RH
- Responsable du recrutement
- Responsable de la gestion des carrières
- Responsable de la formation
- Chef de projet e-recrutement
- Consultant RH
- Consultant en recrutement
- Consultant en risques professionnels
- Responsable de la conduite du changement et engagement sociétal

Vous souhaitez devenir ***conseiller patrimonial***
ou ***gestionnaire de patrimoine ?***

MASTÈRE **EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE**

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans
Après un Bac+3

En partenariat et délivré par SOFTEC – Titre certifié « Expert Conseil en Gestion de Patrimoine » enregistré au RNCP n°38949, niveau 7 (EU).

FORMATION EN ALTERNANCE
BAC +5
CAMPUS MÂCON



Objectifs
savoir-faire à l'issue de la formation

- ✔ Effectuer une approche globale du patrimoine de ses clients.
- ✔ Réaliser des entretiens de découverte, élaborer des bilans patrimoniaux globaux.
- ✔ Effectuer des diagnostics et proposer des choix de stratégies patrimoniales conformément aux objectifs du client.
- ✔ Réaliser un suivi dans le temps, avec notamment la mise à jour du bilan patrimonial et de la stratégie.
- ✔ Développer son portefeuille clients et mener des actions de prospection ciblées.

Missions
confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✔ Développer une expertise en matière de conseil patrimonial pour bâtir des solutions patrimoniales en adéquation avec les objectifs du client.
- ✔ Participer au développement commercial.
- ✔ Conduire un audit patrimonial, de l'entrée en relation jusqu'au suivi client, en élaborant une stratégie patrimoniale adaptée.
- ✔ Participer à la création et la gestion d'entreprises (SCI, holdings...).

Programme

Auditer un client patrimonial

- La réglementation de l'activité de CGP
- Le client patrimonial
- Les régimes matrimoniaux
- Successions et libéralités
- Droit des sociétés
- Fiscalité des personnes physiques

Analyser la situation patrimoniale

- Instruments financiers
- Techniques de financement
- Conduite d'un audit patrimonial

Préconiser une stratégie patrimoniale

- Protection sociale
- Épargne salariale
- Assurance-vie
- Investissement immobilier
- Démembrement de propriété
- Société civile
- Stratégie patrimoniale du dirigeant

Suivre et développer une clientèle

- Suivre et actualiser le plan d'action
- Techniques de ventes et de réseaux

Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine par mois en formation
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Modalités d'évaluation

- Épreuves orales et écrites
- Contrôle continu
- Épreuves certificatives en fin de Mastère 2
- Dossier de pratique professionnelle

Durée de la formation

- 966 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre

Métiers

- Conseiller patrimonial
- Gestionnaire de Patrimoine
- Ingénieur patrimonial
- Conseiller Expert en Gestion de Patrimoine
- Conseiller clientèle en Gestion Privée



Nos entreprises partenaires

Ils nous font confiance



Et beaucoup d'autres...

ACCORE – ACORA BOURGOGNE – ACTALAW – ADECCO FRANCE – ADEQUAT – AEQUALIS CONSEIL– AINDEX – AINTERIM – ALAINE FORWARDING – ALGECO – ANDRE LE GROUPE – ARENA COMPLEXE – ASSUR MRT – ATECC – ATOUT EMPLOI – AU COEUR DE VOTRE ORGANISATION – AUCHAN HYPERMARCHE – AVIS BUDGET – AXA ASSURANCES – B2E INGENIERIE – BANQUE POPULAIRE – BAYER – BETON VICAT – BGE PERSPECTIVES – BI AIN SERVICES – BIGARD DISTRIBUTION – BIOMERIEUX – BIPP CONSULTING – BURGER KING – BLACK PANDA – BNP PARIBAS – BOISSE DISTRIBUTION – BOULANGER – BOULE SPORTIVE DIGOINAISE – BR AUDIT – BRESSE ENERGIES – BRESSE FOOT 01 – BRESSOR – BRICOMAN – BRULERIE MACONNAISE – BUT – CAISSE D'EPARGNE – CAPEC – CARREFOUR SUPPLY CHAIN – CASTORAMA – CDEX CONSEIL – CENTRE DE FORMATION PRIVE 2S – CENTRE HOSPITALIER WILLIAM MOREY – CERFRANCE – CFC – CHEVENET – CHRISFRANCE PLASTIQUE – CLEA – CLINIQUE LA MAJOLANE– CLINEA – COFFRATECH BETON – COLRUYT – COMPTOIR DE CAMPAGNE – CONDUIT'EN ROUTE – CONSEIL DEPARTEMENTAL 71 – CONVERGENCES 71 – CREDIT AGRICOLE – CREDIT MUTUEL – CRIT – CROSSROAD ACIERS – DISTRIBUTION CASINO – DECATHLON – DEICHMANN CHAUSSURES – DEMAIN C' RELÂCHE PRODUCTION – DEPARTEMENT DE L'AIN – DEPARTEMENT DU JURA – DISTRICT DE L'AIN DE FOOTBALL – DORAS – DRÔLE DE CABANE – EASY LOC EVENT – ECO MOBILITE DE L'AIN – ECOGITACTIONS – EDIALUX – ENDRIX – ENERGIE 71 – ENTENTE SPORTIVE VAL DE SAÔNE – EQUIT'ACHAT – ETOILE SPORTIVE PRISSE MACON (ESPM) – EURO DISTRIBUTION – EURO PARE BRISE PLUS – EUROPCAR – EXCO HESIO – FEDERATION ADMR DE L'AIN – FEDERATION BTP SAÔNE ET LOIRE – FERMOB – FIDEC – FIDUCIAL EXPERTISE – FINET – FIRST STOP – FISCA CONSEIL – FLOREALE – FNAC – FOOTBALL CLUB BRESSE NORD – FOOTSALL OMNISPORT – FRAMATOME – GROUPAMA – GROUPE APSALC – GROUPE SOLIF – H&H – HEXALEAN INDUSTRIE – HEXASPORT – HRC PORTE DE BOURGOGNE – ID AMENAGEMENTS UTILITAIRES – IDS RHONE ALPES – IN PLAST – INDUSTEEL – INTERMACHE – ITRON – JL BOURG BASKET – JLK FRANCE – JULES – KERIA – KIABI – KIVALIA CARE AND SLIMMING – KPMG – KRONOSPAN – KUEHNE+NAGEL – KURA – L'APPART'FITNESS – L&A COMMUNICATION – LA CAVE DE GIVRY – LA CLE DU CREDIT – LAITERIE COOPERATIVE D'ETREZ–FOISSIAT – LATITUDE SAONE RHONE – LCL CREDIT LYONNAIS – LE FROMAGER DE CHATENOY – LE HARAS DES DUKES – LE REPERE – LECHAI DUCHET – LEROY MERLIN – LES ARCHES DE LA NEUVE – LES CAFES GAILLARD – LES EXPERTS UNIS – LES MENUISERIES PHILIBERT – LES PRÉFABRICATIONS BRESSANES – LIDL – LINAE FORM – LOCAL.FR – LOCATRANS TRANSVERSE – LT RECRUTEMENT – LUGNY ACRO' – M2H SOLUTIONS – MA BOUTIQUE VELO – MACON NORD AUTOMOBILES – MACON SPORT AUTO – MAG DECO – MAISON MONTERRAT – MALITERIE – MANPOWER – MARITIF – MARLAU – MASYLOISIRS – MATHILDE CREATIONS – MAURICE – MBF PLASTIQUES – MEDYCO RECRUTEMENT – METRO – METSO – MG DEPANNAGE – MGI MICHAUD RECRUTEMENT – MIHB – MILLOT ENVIRONNEMENT – MTE ET ASSOCIES – MULTIPIX –MY GOOD COMPANY – N2JSOFT – NATURAL FITNESS – NET EXPRESS – NINO – NL SPORTS – NOVANCES – NOVATREAT – NUTRIANNE – ONET SERVICES – OPCO 2i – OPTIMAL TRADING – OR.GE.CO – ORGAMY – OXYGENE HOME SERVICES – PAMIES SPORT – PANELCO – PANORAMA 360 – PERFORMANCES RENOUVELABLES – PETIT FORESTIER LOCATION – PHARMASEP – PI INSTALL – PIMMS MEDIATION BOURGOGNE DU SUD – PLUS EXPERTS – POLLEN COMMUNICATION – PRALOC ET ASSOCIÉS – PROMOD – RAS INTERIM – RB CREATIONS – RENAULT TRUCKS – RICHARDSON – SAINT REMY SPORTS BASKET – SANLIA – SODIMONT – SNE15 – SOBEC GOUDARD & ASSOCIES – SOCIETE GENERALE – SPORT COMM – SPORTS ET DEFIS 71 – STOPCIRCUIT – STUDIO MATISCO – SUP INTERIM – SUP RH – SUPPLAY – SYNERGIE – TIP TRAVAIL INTERIM PLACEMENT – TOMA INTERIM – TRANSPORTS ALAINE – UBI TRANSPORTS – UNION DU FOOTBALL MACONNAIS – VOLLEY CLUB MACONNAIS – VONNAS MULTIMEDIA SERVICES – WOOSKILL – XELLA THERMOPIERRE – YOUCARE BOURG...

ESMP
ÉCOLE SUPÉRIEURE

NOS JOURNÉES
PORTES OUVERTES 2025

Scannez-moi et
inscrivez-vous dès maintenant
pour nos prochaines JPO !

CAMPUS MÂCON
50 boulevard du Général de Gaulle
71000 SANCÉ
03 85 37 75 27

CAMPUS BOURG
9 rue du Colonel Beltrame
01000 BOURG-EN-BRESSE
04 83 66 09 09



100% ALTERNANCE
DE
POST-BAC
À BAC+5

ECORIS

L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

RENTRÉE 2025

OUVERTURE DU CAMPUS DE MÂCON

100% EN ALTERNANCE



BTS COM | **BTS MCO** | **BTS NDRC** | **BTS GPME**

ecoris.com

ÉCOLE SUPÉRIEURE

CAMPUS MÂCON

50 boulevard du Général de Gaulle
71000 SANCÉ

03 85 37 75 27

CAMPUS BOURG

9 rue du Colonel Arnaud Beltrame
01000 BOURG-EN-BRESSE

04 83 66 09 09

esmp.fr

Création graphique : POPOSLY - 03 85 36 02 44 - popondsly.com - Ne pas jeter sur la voie publique. - IPNS