



ÉCOLE SUPÉRIEURE

— e s m p . f r —



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 | 23 | Formations Post Bac |
| 5 | L'humain et l'entreprise au cœur de la formation | 24 | Que faire après un Bac ? |
| 6 | Offre de formation | 25 | Fiches formation Post Bac |
| 7 | Campus de Mâcon et Bourg-en-Bresse | 31 | Formations Post Bac +2 |
| 9 | La vie de l'école | 32 | Que faire après un Bac +2 ? |
| 10 | Cérémonie des 10 ans | 33 | Fiches formation Post Bac +2 |
| 12 | Séminaire d'intégration | 53 | Formations Post Bac +3 |
| 13 | La pédagogie | 54 | Que faire après un Bac +3 ? |
| 14 | La pédagogie | 55 | Fiches formation Post Bac +3 |
| 15 | Partenaires académiques | 65 | Formations online |
| 16 | Une école indépendante | 67 | Se former à distance avec l'ESMP |
| 17 | Les outils | 68 | 5 raisons de se former à distance |
| 18 | L'alternance | 69 | Fiches formation online |
| 19 | L'alternance en 5 points | 75 | Nos entreprises partenaires |
| 20 | L'accompagnement by ESMP | 76 | Ils nous font confiance |
| 22 | Processus d'admission | | |



L'école

L'humain et l'entreprise 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.

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. 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'examen, aide à l'insertion professionnelle). Les aménagements sont mis en place

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.

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.



Quelques chiffres clés

2013
année de création

90%
de réussite

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

12
de cursus de formation

100%
en alternance

1 3
école campus

Offre de formation

| | Après un Bac | Après un Bac +2 | Après un Bac +3 |
|---|---|--|---|
| Commerce, marketing et stratégie d'entreprise | Programme Bachelor of Business (Mâcon) | Bachelor of Business® Manager de la distribution (Mâcon) | Mastère Manager en stratégie d'entreprise Spé. « Stratégie Commerciale » (Mâcon) |
| | Bachelor Développement commercial et marketing (Bourg) | Bachelor of Business® Management du sport (Mâcon) | Mastère Management, marketing digital et e-business (Bourg) |
| | | Bachelor of Business® Business development (Mâcon) | Mastère Manager en développement durable (Mâcon) |
| | | Bachelor Développement commercial et marketing Spé. « E-commerce » ou « Grande distribution » (Bourg) | |
| | | | |
| Ressources Humaines, social et paie | Bachelor Gestion Administrative et Ressources Humaines (Mâcon) | Titre Gestionnaire de Paie (Mâcon) | Mastère Manager en Ressources Humaines (Mâcon et Bourg) |
| | | Bachelor Gestion administrative et Ressources Humaines (Mâcon) | |
| Banque, assurance et finance | | Bachelor of Business® Banque assurance (Mâcon) | Mastère Expert conseil en gestion de patrimoine (Mâcon) |
| Digital, communication et évènementiel | | Bachelor Communication et évènementiel (Bourg) | |
| | | Bachelor Concepteur designer UI webdesigner (Bourg) | |
| Comptabilité, gestion et fiscalité | | DCG Diplôme de Comptabilité et de Gestion (Mâcon) | |

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 minutes à pied du campus. Partenariat avec le Snack Auchan (10% de remise immédiate) ;
- **Boulangerie Marie** : Situé à 15min 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 minutes) ou sortie 28 (à 6 minutes) / Autoroute A40, sortie 1 (à 3 minutes) ;
- **Train** : Gare à 12/15 minutes 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 minutes) ou sortie 7 (à 14 minutes) / autoroute A42, sortie 6 (à 7 minutes) ;
- **Train** : Gare à 17 minutes en bus (ligne 2) ;
- **Vélo** : Nombreuses pistes cyclables.





La vie de l'école

Cérémonie des 10 ans



Remise des diplômes

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





Séminaire d'intégration



Journée d'intégration ↘

Scannez ce QR code
pour découvrir la vidéo
de la journée d'intégration



A stylized graphic of a leaf or branch in shades of orange, positioned on the left side of the page. It features a long, thin stem that curves upwards and then downwards, with several smaller, curved leaf-like shapes branching off from it.

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.

ICD Business School

Depuis 1980, l'ICD Business School, école de commerce post Bac du Groupe IGS 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.

Certification délivrée par ICD Business School :

- RNCP31923 « **Responsable commercial et marketing** »

ECORIS

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.

Liste des certifications délivrées par ECORIS :

- RNCP37266 « **Responsable en gestion administrative et ressources humaines** »
- RNCP35856 « **Responsable Communication et Évènementiel** »
- RNCP37633 « **Responsable en développement commercial et marketing** »
- RNCP37069 « **Manager en stratégie d'entreprise** »
- RNCP35756 « **Manager en ressources humaines** »

Talis Business School

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).

Certification délivrée par Talis Business School :

- RNCP35894 « **Manager de la stratégie et de la performance commerciale** »

SOFTEC

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.

Certifications délivrée par SOFTEC :

- RNCP36498 « **Expert conseil en gestion de patrimoine** »

ISEADD Management School (groupe HEMA)

Présent depuis plus de 15 ans parmi les meilleurs classements Eduniversal, l'ISEADD propose des titres certifiés par l'État, enregistrés au RNCP. ISEADD fait partie du groupe HEMA (Haut Enseignement du Management en Alternance), premier groupe d'enseignement supérieur spécialiste de l'alternance de haut niveau, regroupant des écoles proposant des formations allant de Bac à Bac + 5 dans les principaux domaines liés au management d'entreprise, au commerce ou à la gestion.

Certification délivrée par ISEADD :

- RNCP36194 « **Manager en développement durable** »

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.

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.

Emargement Digital *Edusign*

L'assiduité des apprenants de l'ESMP est assurée par la solution Edusign, logiciel qui permet de digitaliser la gestion des feuilles de présence. Cette démarche de dématérialisation a été entreprise par l'ESMP dès 2020. Elle offre la garantie d'un process d'emargement rigoureux et opposable.

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 événementiel » 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.



A stylized graphic of a leaf or branch in shades of orange, positioned on the left side of the page. It features a long, thin stem that curves upwards and then downwards, with several smaller, curved leaf-like shapes branching off from it.

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 **combinaison 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.

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.

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**.

4

Maturité et développement personnel

Responsabilités : Vous vous verrez confiés 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 se 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 rallies de l'alternance

Initiative novatrice propre à l'ESMP, les rallies 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.

Processus d'admission

1 Dépôt de votre candidature en ligne

Les candidatures sont ouvertes actuellement pour 2024/2025 (rentrée 2024). 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 vers les métiers du commerce, du marketing, du digital ou de la communication ?

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

| | Programme Bachelor of Business® (campus de Mâcon) | Bachelor Développement Commercial et Marketing (campus de Bourg-en-Bresse) |
|------------------------------|--|--|
| 1^{ère} année | Les fondamentaux | |
| 2^{ème} année | La professionnalisation (au choix) : | |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Pro MUM : management d'un point de vente • Pro NTC : négociation et vente | |
| 3^{ème} année | La spécialisation « métier » (suivant la Pro choisie en 2^{ème} année) : | |
| | <ul style="list-style-type: none"> • Manager de la Distribution • Business Development • Banque Assurance | <ul style="list-style-type: none"> • 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 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 indispensable à la gestion administrative de l'entreprise (assistantat de Direction).

La 3^{ème} 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.**

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

PROGRAMME BACHELOR OF BUSINESS®

Formation Bac+3 en alternance en 3 ans

Après un Bac

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU).



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 attentes 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 événements et animation de ventes.





Programme

1^{ÈRE} 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

2^{ÈME} 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

3^{ÈME} ANNÉE : Spécialisation

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

- Banque Assurance
- Manager de la Distribution
- Business Development

Se reporter aux fiches formation dédiées.



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 (1^{ère} et 2^{ème} année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3^{ème} 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, spécialisation Stratégie Commerciale »

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »

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).



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 événements et animation de ventes.





Programme

1^{ÈRE} 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

2^{ÈME} 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

3^{ÈME} ANNÉE : Spécialisation

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

- E-commerce
- Manager en Grande Distribution

Voir la fiche dédiée aux spécialisations



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 (1^{ère} et 2^{ème} année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3^{ème} 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, spécialisation Stratégie Commerciale »

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »

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).



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.

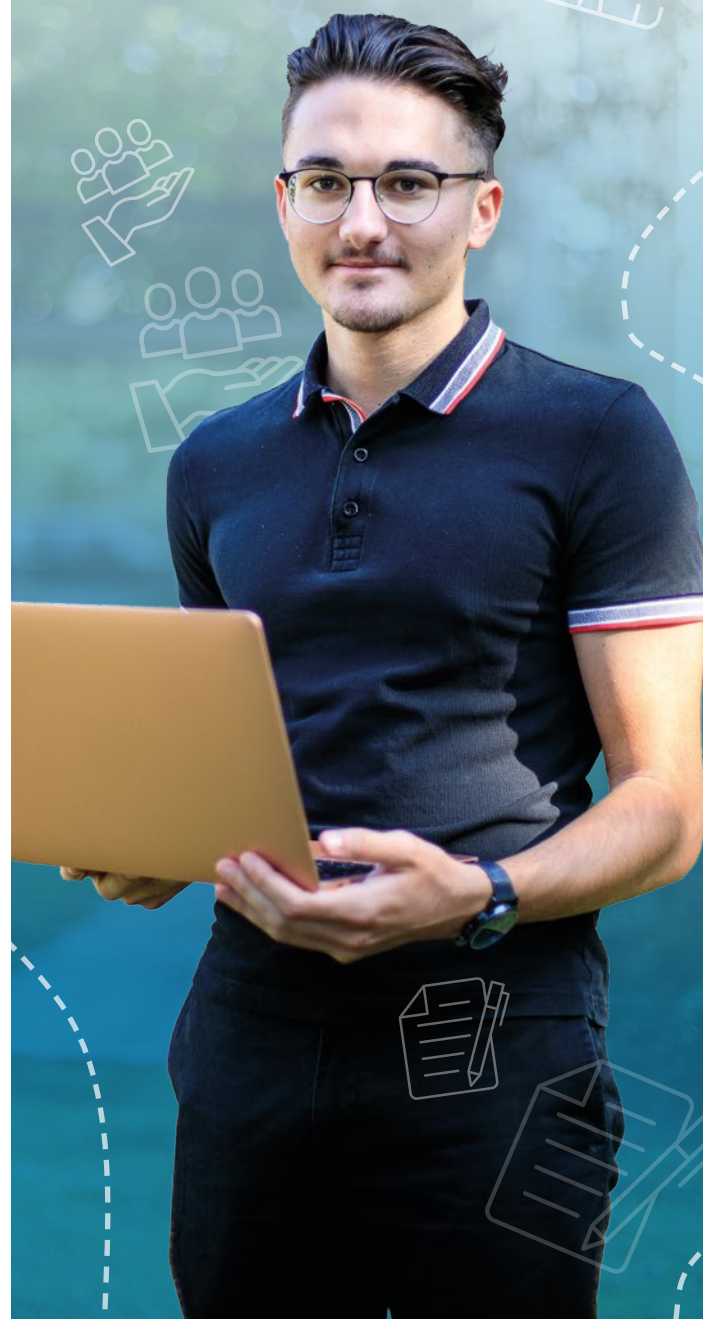


Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

1^{ère} et 2^{ème} 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 (congrés, paie, planning...).
- ✓ Assurer une organisation fluide et une coordination efficace des activités quotidiennes.





Programme

1ÈRE ET 2ÈME 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 événement
- 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

- 1652 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.

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 initial ou pour changer de secteur, le Bac+3 élargit le champ des possibilités professionnelles.

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.

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 **adjoint(e) de direction** ou **responsable d'un point de vente** ?

BACHELOR OF BUSINESS® MANAGER DE LA DISTRIBUTION

Formation Bac+3 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Seconder un responsable d'enseigne de la distribution dans le développement de la relation avec la clientèle.
- ✓ Maîtriser les principales caractéristiques des enseignes de distribution, alimentaire ou spécialisée.
- ✓ Gérer et manager un centre de profit commercial en prenant en compte les spécificités des consommateurs.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Définir une offre produit en prenant en compte les éléments concurrentiels.
- ✓ Gérer un projet en transversalité : management, plan d'actions commerciales et marketing, budget...
- ✓ Fixer les objectifs à atteindre par une équipe de vente.
- ✓ Créer et utiliser les outils d'aide de vente physique.
- ✓ Être garant de l'amélioration continue du point de vente : circulation, publicité sur lieu de vente, mise en avant...





Programme

Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droits et obligations des contrats de distribution
- Moyens de paiement et tenue de caisse
- Droit commercial
- Droit du travail
- Outils de gestion

Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et/ou marketing

- Négociation Achat / Fournisseur
- Vente omnicanale
- Gestion des stocks et approvisionnement
- Management d'équipe
- Pratiques informatiques
- Vente et relation client

Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Efficacité personnelle
- Savoir être en entreprise
- Communication interne
- Gestion de crise
- English negotiation / Business english
- Administration des Ressources Humaines
- Rapport d'activités professionnelles
- Projet de développement commercial

Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Analyse et interprétation statistiques
- Calculs commerciaux
- Conduite et Gestion de projet
- Performance commerciale
- Hygiène et sécurité

Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Études et veilles de marché
- Diagnostic marketing et commercial
- Merchandising
- Marketing direct et relationnel
- Promotion des ventes



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

- Épreuves certificatives orales et écrites
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Chef de Rayon
- Chef de Département
- Adjoint de Direction
- Acheteur
- Responsable d'Approvisionnement
- Responsable de secteur
- Promoteur des ventes
- Administrateur des ventes



Poursuite d'étude

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

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »

Vous souhaitez devenir **responsable sponsoring**
ou **chef de produit sportif** ?

BACHELOR OF BUSINESS® MANAGEMENT DU SPORT

Formation Bac+3 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

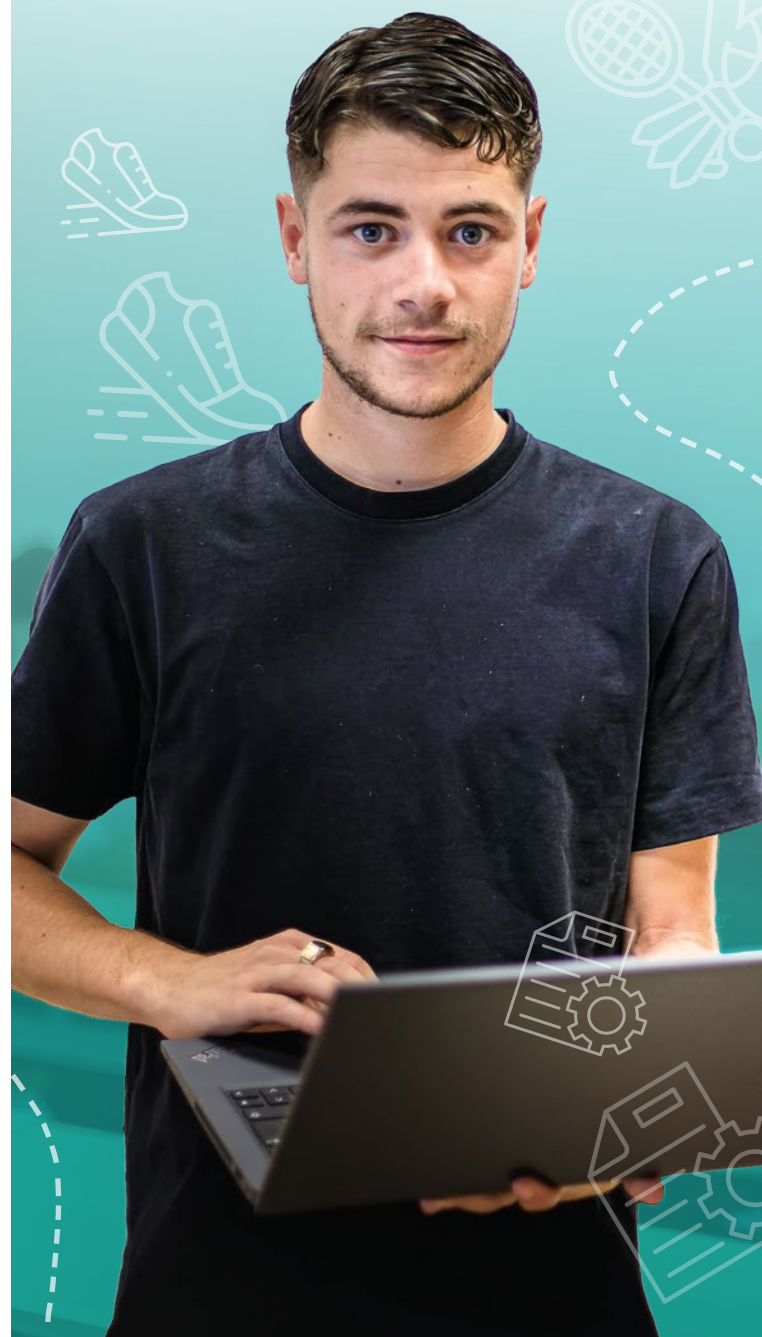
- ✓ Animer un réseau commercial sportif en utilisant les leviers commerciaux et marketing nécessaires.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Assurer la veille commerciale et réglementaire (droit du sponsoring, du mécénat, du marché du sport, ...).
- ✓ Être garant d'une communication adaptée : développement des partenariats, création de supports, animation des communautés, développement de la e-communication...
- ✓ Organiser un plan d'actions commerciales selon les objectifs à atteindre, de la prospection à la fidélisation : BtoB comme BtoC.
- ✓ Réaliser le bilan d'une activité commerciale.
- ✓ Utiliser et appréhender les outils du marketing : génération de leads, réseaux sociaux, mix marketing...
- ✓ Recruter, manager et fédérer des équipes diversifiées (bénévoles, salariés, adhérents, dirigeants, ...).





Programme

Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droit commercial
- Droit du sport
- Création d'un budget et d'outils de gestion

Manager et animer les équipes commerciales et /ou marketing

- Efficacité personnelle - personal coaching
- Management d'équipe
- Gestion de crise
- Administration des Ressources Humaines
- Communication dans le milieu sportif

Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing

- Étude et veilles de marchés BtoB et BtoC
- Management des activités sportives
- Logistique, gestion des stocks et approvisionnement
- Plan d'actions commerciales - promotion des ventes
- Audit commercial et organisationnel
- Animation d'une réunion - PowerPoint
- Pratiques informatiques Excel

Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Vente et relation client
- Méthode de prospection /réseaux d'affaires et partenaires pour entreprendre
- Business English / English Negotiation
- Réseaux sociaux
- Marketing direct et relationnel

Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Calculs commerciaux - analyse et interprétation statistiques
- Organisation commerciale
- Organisation informatique
- Stratégie de sponsoring
- Conduite et gestion de projet sportif
- Projet de développement commercial



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

- Épreuves certificatives
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Chef de produit sportif
- Responsable Sponsoring
- Responsable de projets sportifs
- Commercial pour équipementier sportif
- Commercial pour un centre sportif
- Responsable marketing sportif



Poursuite d'étude

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

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »

Vous souhaitez devenir responsable marketing ou business developer ?

BACHELOR OF BUSINESS® BUSINESS DEVELOPMENT

Formation Bac+3 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing d'une structure.
- ✓ Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client.
- ✓ Accompagner un centre de profit commercial.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Assurer la veille commerciale omnicanale.
- ✓ Organiser un plan d'actions commerciales selon les objectifs à atteindre, de la prospection à la fidélisation.
- ✓ Réaliser le bilan d'une activité commerciale.
- ✓ Utiliser et appréhender les outils du marketing : génération de leads, réseaux sociaux, mix marketing.
- ✓ Définir et mettre en place une Business Unit.
- ✓ Assister le gérant ou le dirigeant dans la gestion quotidienne de l'entreprise.





Programme

Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing

- Étude et veilles de marchés BtoB et BtoC
- Business plan Business game prise de décisions commerciales
- Logistique, gestion des stocks et approvisionnement
- Plan d'actions commerciales promotion des ventes
- Audit commercial et organisationnel
- Animation d'une réunion - power point
- Pratiques informatiques Excel

Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Vente et relation client
- Méthode de prospection / réseaux d'affaires et partenariats pour entreprendre
- Business English English Negotiation
- Réseaux sociaux
- Marketing direct et relationnel

Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droit commercial
- Droit du travail
- Création d'un budget et d'outils de gestion

Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Calculs commerciaux analyse et interprétation statistiques
- Organisation commerciale
- Organisation informatique
- Business des marchés publics
- Performance commerciale
- Conduite et gestion de projet
- Projet de développement commercial

Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Efficacité personnelle
- Management d'équipe
- Administration des Ressources Humaines
- Droit social



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

- Épreuves certificatives orales et écrites
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Responsable du développement commercial
- Chargé d'études marketing
- Business Developer
- Responsable de Business Unit
- Entrepreneur
- Assistant Marketing et Commercial



Poursuite d'étude

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

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »

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

BACHELOR DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

SPÉCIALISATION « E-COMMERCE » OU « 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).



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 septembre



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, spécialisation Stratégie Commerciale »

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »

Vous souhaitez devenir **gestionnaire de paie**
ou **gestionnaire RH et paie** ?

TITRE GESTIONNAIRE DE PAIE

Formation Bac+2 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

Délivré par MP FORMATION - Titre certifié
« Gestionnaire de Paie » enregistré au RNCP
n°37643, niveau 5 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Maîtriser et appliquer les techniques de paie dans le respect du droit.
- ✓ Gérer les déclarations sociales et fiscales.
- ✓ Conseiller et communiquer auprès des clients internes et externes.
- ✓ Utiliser les outils spécifiques, en particulier le logiciel SILAE.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Administrer l'arrivée d'un salarié : enregistrement du salarié, établissement des documents obligatoires.
- ✓ Administrer une rupture de contrat de travail : éléments de paie et administratifs.
- ✓ Établir les bulletins de paie.
- ✓ Prendre en compte les éléments variables (absences, heures supplémentaires...).
- ✓ Réaliser au moins deux types de déclarations, sociales ou fiscales, mensuelles ou annuelles.
- ✓ Paramétrer les informations comptables du logiciel de paie : dossier entreprise, fiche de la société, fiche des salariés.





Programme

Administrer et gérer le contrat de travail

- Rédiger les contrats de travail
- Préparer les éléments administratifs et de paie dans le cadre d'une suspension de contrat de travail
- Préparer les éléments administratifs et de paie dans le cadre d'une fin de contrat de travail
- Assurer la gestion administrative du dossier du salarié
- Organiser une veille juridique

Gérer la paie et les déclarations sociales et fiscales

- Etablir des bulletins de paie
- Gérer les indemnités liées à la maladie et aux accidents
- Etablir les soldes de tout-compte et l'ensemble des documents liés à la fin du contrat de travail
- Etablir les déclarations sociales et fiscales dans les délais réglementaires

Administrer les outils de gestion de la paie

- Créer et paramétrer les informations du salarié dans l'outil de gestion
- Vérifier les états de charge de l'entreprise

Conseiller et communiquer en lien avec la gestion de paie

- Conseiller les entreprises sur leurs problématiques sociales
- Participer à un contrôle Urssaf
- Communiquer auprès des salariés sur les salaires et leurs modifications
- Communiquer après des parties prenantes internes et externes
- Organiser son activité professionnelle



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 : jusqu'à 1 semaine par mois en formation
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



Modalités d'évaluation

- Épreuves certificatives écrites (cas de synthèse) et orales (oraux techniques)
- Évaluation en situation professionnelle de travail
- Rapport d'activités professionnelles et soutenance devant jury de professionnels



Durée de la formation

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



Métiers

- Gestionnaire de paie
- Collaborateur paie
- Gestionnaire RH et paie
- Assistant Ressources Humaines
- Comptable spécialisé paie
- Technicien de paie



Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Ressources Humaines »
 Bachelor « Gestion Administrative et Ressources Humaines »

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

BACHELOR 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).



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.





Programme

Techniques professionnelles

- Gestion administrative
- Administration et gestion du personnel
- Législation 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 »
Mastère « Manager en Développement Durable »

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

BACHELOR OF BUSINESS® BANQUE ASSURANCE

Formation Bac+3 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Maîtriser les techniques bancaires et d'assurance.
- ✓ Conseiller une clientèle sur des produits d'épargne, de prévoyance, d'assurance et de crédit.
- ✓ Gérer un portefeuille de clients particuliers ou professionnels.
- ✓ Accéder aux fonctions commerciales des établissements financiers, d'assurance ou de crédit.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Analyser le marché pour orienter les décisions commerciales.
- ✓ Conseiller et répondre aux demandes des clients.
- ✓ Fidéliser la clientèle et développer le portefeuille client.
- ✓ Assurer la vente omnicanale de produits financiers et d'assurance (rebond commercial, ventes croisés...).
- ✓ Réaliser des bilans des actions menées et définir des plans d'actions correctifs.





Programme

Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing

- Techniques de vente
- Marché des Particuliers
- Marché des Produits d'Assurance
- Marché des Professionnels

Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Préparation à l'AMF
- Anglais
- Stratégie omnicanale
- Transmission du patrimoine
- Fidélisation et satisfaction client

Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Management de la performance commerciale
- Stratégie commerciale
- Management de la force de vente

Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Business Plan
- Outils de gestion
- Droit bancaire et réglementation
- Système monétaire et financier
- Fiscalité

Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Promotion des ventes
- Marketing relationnel
- Marketing opérationnel
- Projet de Développement Commercial



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
- Être motivé par les métiers de la banque et de l'assurance
- 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

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Responsable clientèle
- Chargé de clientèle
- Conseiller financier
- Conseiller bancaire
- Responsable d'agence
- Agent général
- Conseiller commercial



Poursuite d'étude

Mastère « Expert Conseil en Gestion de Patrimoine »

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

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

BACHELOR 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°35856, niveau 6 (EU).



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.





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 événements d'entreprise

- Communication et événement
- 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

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



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 « Management, Marketing Digital et E-business »
 Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

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

BACHELOR CONCEPTEUR DESIGNER UI WEBDESIGNER

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).



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 « Management, Marketing Digital et E-business »

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).



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.





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

SPÉCIALISATION « 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).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

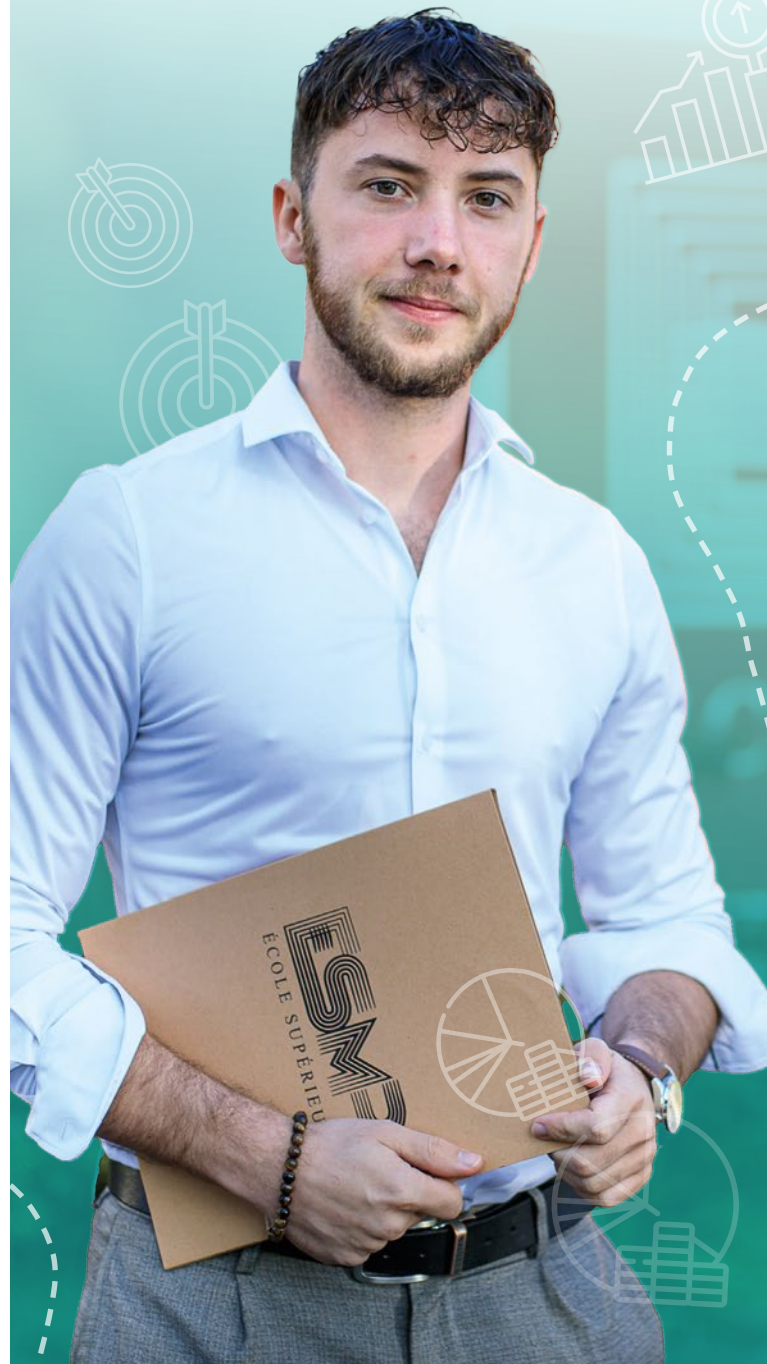
- ✓ Analyser l'environnement de l'entreprise et définir, avec le dirigeant, des objectifs dans ce contexte.
- ✓ Élaborer une stratégie d'entreprise sur le plan commercial.
- ✓ Piloter la stratégie et les projets à mettre en œuvre.
- ✓ Manager et accompagner les équipes.



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.





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

Vous souhaitez devenir **community manager e-marketeur** ou **chef de projet marketing** ?

MASTÈRE MANAGEMENT, MARKETING DIGITAL ET E-BUSINESS

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans

Après un Bac+3

En partenariat et délivré par TALIS COMPETENCES - Titre certifié « Manager de la Stratégie et de la Performance Commerciale » enregistré au RNCP n° 35894, niveau 7 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Maîtriser les principales méthodes du marketing multicanal.
- ✓ Traduire la stratégie de la structure en actions de terrain et construire un plan de communication adapté à l'ère 3.0.
- ✓ Agir efficacement grâce à ses connaissances pratiques en matière d'actions commerciales, de relations clients et de communication opérationnelle, off et online.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Assurer une veille concurrentielle marketing et commerciale.
- ✓ Mettre en place et suivre des projets : stratégie marketing, commerciale et communication avec gestion des plannings et des budgets associés, évaluation et mise en place d'actions correctives.
- ✓ Analyser le marché à l'aide d'outils marketing adaptés.
- ✓ Suivre et animer les outils de communication.
- ✓ Assurer le lancement et le suivi d'une marque ou d'un produit.





Programme

Analyser le marché et ses enjeux

- Comprendre et analyser la stratégie marketing
- Manager la marque
- Manager la marque et l'innovation
- Comprendre les enjeux du Web marketing
- Dossier certifiant

Élaborer un plan d'action marketing et communication

- Élaborer et déployer le plan marketing et communication
- Gérer le parcours client
- Développer ses compétences de négociation
- Optimiser la gestion de la relation client
- Gérer les relations avec les prestataires
- Dossier certifiant

Élaborer une recommandation marketing et communication

- Analyser l'actualité économique
- Construire sa veille documentaire
- Réaliser des études de marché
- Dossier certifiant

Piloter un projet marketing et communication

- Manager un projet
- Acquérir des bases de finance pour non financiers
- S'initier à la construction du Business plan
- Construire un tableau de bord opérationnel des actions marketing et communication
- Acquérir les fondamentaux du management transversal
- Élaborer et suivre le budget des actions marketing communication



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 de partiels en juin/juillet
- Dossier fil rouge
- Contrôle continu
- En première année : mémoire opérationnel et soutenance de fin d'année
- En deuxième année : projet professionnel personnalisé



Durée de la formation

- 1008 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Responsable de la communication
- Responsable de la communication web
- Responsable des relations extérieures
- Responsable des relations publiques
- Manager marketing et e-business
- Community Manager e-marketeur
- Manager de la stratégie web et social média
- Référencier

Vous souhaitez devenir **responsable développement durable** ou **gestionnaire de projet de recyclage** ?

MASTÈRE MANAGER EN DÉVELOPPEMENT DURABLE

Formation Bac+5 en alternance en 2 ans

Après un Bac+3

En partenariat et délivré par ISEADD/ISEAM - Titre certifié « Manager en Développement Durable » enregistré au RNCP n° 36194, niveau 7 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

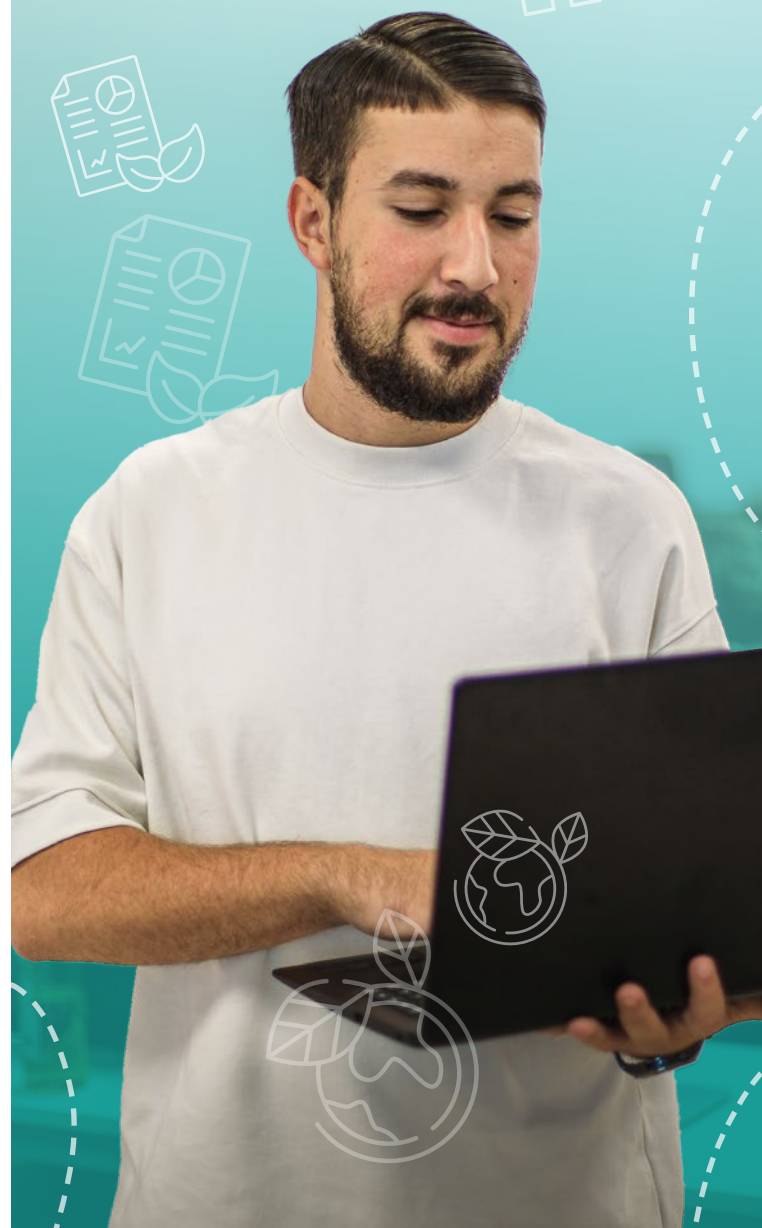
- ✓ Concevoir et mettre en oeuvre une stratégie de développement durable et en coordonner les actions avec l'ensemble des acteurs internes de l'entreprise et des partenaires en externe.
- ✓ Assurer le conseil, l'accompagnement et la supervision du déploiement de la politique de Développement Durable dans ses trois volets, social, économique et environnemental.
- ✓ Participer à l'élaboration et au déploiement de la démarche RSE.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Garantir que l'organisation atteigne des objectifs sociaux, environnementaux et sociétaux fixé par les pouvoirs publics ou l'entreprise elle-même.
- ✓ Concevoir et mettre en oeuvre une stratégie de Développement Durable et en coordonner les actions avec l'ensemble des acteurs internes de l'entreprise et des partenaires en externe.
- ✓ Assurer le conseil, l'accompagnement et la supervision du déploiement de la politique de Développement Durable dans ses trois volets, sociales, économiques et environnementales.
- ✓ Participer à l'élaboration et au déploiement de la démarche RSE.





Programme

Définir et conduire la stratégie de développement durable de l'organisation

- Introduction au droit de l'environnement
- Entreprise à mission et à l'impact
- Économie circulaire, sociale et solidaire
- Agendas/Programmes territoriaux de développement durable
- Achats et logistique durables
- Communication responsable
- Pratique d'audit interne
- Prévention et réparation des risques majeurs

Piloter une démarche RSE dans l'activité de l'entreprise

- ISO 26000, RSE ET RSO
- Gouvernance et RSE
- Accompagnement au changement
- Reporting extra-financier
- Investissement socialement responsable et finances solidaires
- RSE, évolutions managériales et culturelles

Concevoir un système de management responsable en faveur des projets de DD

- Système de management environnemental (SME) et ISO 14001s
- Performance globale, management des risques et amélioration continue
- Pilotage de la veille réglementaire
- Audit environnemental et indicateurs de suivi

Affirmer la dimensions sociale de la démarche RSE de l'organisation

- Inclusion et handicap
- Éthique et innovation sociale
- Ergonomie et condition de travail
- Management de la santé et de la sécurité au travail
- Interculturalité, mondialisation et management

Bloc transversal

- Grands problèmes économiques
- Géopolitique et ressources naturelles
- Mobilité et transports durables
- Tourisme durable
- Qualité environnementale du bâtiment
- Bilan carbone et bilan GES



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 d'évaluation

1^{ère} année

- Dossier de Recherche et d'Analyse Professionnel (DRAP) et soutenance : analyse sectorielle
- Bilan d'Activités Professionnelles et d'Évaluation des Compétences (BAPEC) et soutenance
- Évaluations certificatives de bloc

2^{ème} année

- Mémoire professionnel sur l'entreprise et soutenance
- Bilan d'Activités Professionnelles et d'Évaluation des Compétences (BAPEC) et Grand Oral de Certification (GOC)
- Grand Oral de Management (GOM)
- Évaluations certificatives de bloc



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



Durée de la formation

- 1090 heures de formation
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Chef de projets Développement Durable / RSE
- Chargé de mission Développement Durable / RSE
- Responsable Développement Durable, Consultant Développement Durable / RSE
- Ingénieur Développement Durable... dans les secteurs de l'industrie (énergétique, chimique automobile, agroalimentaire, électronique...) et services

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° 35756, niveau 7 (EU).



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.





Programme

1^{ÈRE} ET 2^{ÈME} 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
- Politique de communication interne
- Prévention des risques psychosociaux
- Santé, pénibilité et qualité de vie au travail

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°36498, niveau 7 (EU).



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



Formations online





Se former à distance avec l'ESMP

L'ESMP déploie depuis 2022 une offre de formation à distance en partenariat avec OPENCAMPUS.

Aujourd'hui, la formation online (en ligne) est une méthode d'apprentissage de plus en plus répandue qui **permet une plus grande flexibilité** aux personnes qui souhaitent se former. L'offre de formation online de l'ESMP est actuellement centrée sur son **titre de Gestionnaire de paie, inscrit au RNCP**, et a vocation à se développer dans un avenir proche autour de nouvelles thématiques.

Bien plus que la mise à disposition de supports de formation sur une plateforme, les parcours de formation à distance proposés par l'ESMP se démarquent par **une organisation qui vise à placer la réussite des apprenants et la complétion des parcours au cœur de son dispositif de formation**. La force de l'ESMP réside dans sa capacité à proposer une organisation qui repose sur :

- Un **planning** de formation précis avec des séquences à la semaine ou à la quinzaine ;
- Des chemins de **formations thématiques** dont l'accès est débloqué au fur et à mesure de l'avancement du parcours ;

- Des **contenus variés** : supports consultables en ligne et téléchargeables, vidéos, quiz de compréhension, exercices et leurs corrigés, fichiers de travail...
- Un juste **équilibre entre formation asynchrone** (sur la plateforme) **et synchrone** (visioconférence ou classe virtuelle) ;
- Un **accompagnement individuel et personnalisé** par un Mentor, professionnel expert dans son domaine ;
- Des **échanges entre pairs** au travers d'outils collaboratifs intégrés à la plateforme de formation ;
- Un **temps de formation limité** à 7 heures par semaine afin de permettre aux personnes en activité de se former dans les meilleures conditions.

Toutes les formations online proposée par l'ESMP sont certifiantes et aboutissent à des certifications inscrites au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles). L'ensemble des formations sont **éligibles au CPF**.

98% des apprenants qui ont suivi une formation à distance avec l'ESMP se déclarent satisfaits.

5 raisons de se former à distance

1 Flexibilité et accessibilité

Nos formations réalisées à distance offrent une flexibilité inégalée en permettant aux apprenants **d'accéder au contenu pédagogique de n'importe où et à tout moment**.

Cette flexibilité est particulièrement bénéfique pour les personnes en activité ou celles qui font face à des contraintes géographiques. Les apprenants peuvent ajuster leur emploi du temps d'apprentissage en fonction de leurs besoins, favorisant ainsi une meilleure conciliation activité/formation.

2 Variété des contenus

Notre plateforme de formation en ligne opérée par OPENCAMPUS propose une **diversité de formats de contenu**, tels que des vidéos, des documents interactifs, des quiz et des forums de discussion.

Cette variété permet d'adapter le style d'apprentissage à chacun, favorisant une compréhension approfondie du sujet. De plus, **les mises à jour régulières du contenu** garantissent que les apprenants ont accès aux informations les plus récentes et pertinentes.

3 Économies de temps et de coûts

Nos formations en ligne **éliminent les contraintes liées aux déplacements** et aux frais associés ainsi que les coûts associés aux manuels et aux supports imprimés.

De plus, la possibilité d'auto-apprentissage permet à chacun **d'avancer à son propre rythme** tout en suivant un planning défini, ce qui peut accélérer le processus d'acquisition des compétences.

4 Interactivité et collaboration

Notre plateforme de formation en ligne intègre **des outils collaboratifs** tels que le fil de discussion ou l'acquisition de badges.

Cela favorise **l'interaction entre les apprenants**, encourageant le partage d'idées et de ressources et la réponse collective aux questions.

Ces interactions contribuent à créer une communauté d'apprentissage virtuelle, similaire à une classe traditionnelle, malgré la distance physique.

5 Suivi et évaluation personnalisés

Notre système de gestion de la formation en ligne permet **un suivi précis de l'assiduité et de la progression de chaque apprenant**. Le Mentor apporte un retour spécifique à chacun notamment au travers de la correction des activités d'entraînement (devoirs).

Cette approche personnalisée qui **renforce l'efficacité de la formation** en répondant aux besoins spécifiques de chaque apprenant permet à l'ESMP d'afficher **un taux de complétion de ses formations exceptionnel de plus de 85%**.



Vous souhaitez **maîtriser les techniques de paie** ?

GÉRER LA PAIE ET LES DÉCLARATIONS

Formation tutorée, 100% à distance

Éligible CPF - Tarif 2023 : voir site web

Certificat de compétences, certifié par l'Etat enregistré au RNCP n° 37643BC02.



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Maîtriser et appliquer les techniques de paie dans le respect du droit.
- ✓ Gérer les déclarations sociales et fiscales.



Métiers

suivant parcours professionnel antérieur

- Gestionnaire de paie
- Technicien(ne) de paie
- Assistant(e) paie
- Comptable service paie
- Assistant(e) Ressources Humaines





Programme

Administrer et gérer la paie

- Établir les bulletins de paie dont situations et statuts particuliers (contrats aidés, mandataires sociaux)
- Prendre en compte des éléments variables (absences, heures supplémentaires)
- Prendre en compte le chômage partiel
- Calculer les cotisations sociales, impôt sur le revenu
- Calculer les congés payés
- Calculer les Absences
- Calculer les IJSS et maintien de salaires
- Calculer les avantages en nature
- Calculer les frais professionnels
- Calculer les indemnités de départ (de rupture ou compensatrice)
- Calculer les indemnités du solde de tout compte

Administrer les déclarations sociales et fiscales

- Paramétrer les écritures comptables
- Établir la DSN et télé régler dans le respect des délais
- Établir les autres déclarations mensuelles, annuelles (taxe apprentissage, formation)
- Établir la taxe sur les salaires



Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4 (Bac)
- Maîtriser les fondamentaux en droit social
- Connaître les fonctionnalités de base d'un tableur
- Être à l'aise avec les outils informatiques (navigation web) et les outils collaboratifs (tchat, visioconférence)
- Nombre de places : 12 (minimum) à 15 (maximum)



Modalités pédagogiques

- Accès à la plateforme LMS collaborative OPENCAMPUS avec supports de formation consultables en ligne ou téléchargeables (ressources vidéo, lecture en ligne, fiches mémo, quizz, applications et exercices d'application avec autocorrections)
- Devoirs à rendre (correction personnalisée)
- Classes virtuelles (visioconférences) hebdomadaire de 45 minutes (en fin de journée)
- Tutorat par un gestionnaire de paie



Modalités d'évaluation

- Devoirs en cours de formation
- Cas de synthèse en fin de formation (examen final de 3,5 heures)
- Oral technique portant sur le cas de synthèse (visioconférence de 30 minutes)



Durée de la formation

- Formation à distance, 100% en ligne
- 120 heures sur 16 semaines, soit 7 à 10 heures par semaines
- 1 session par mois

Vous souhaitez **maîtriser les principales fonctionnalités du logiciel SILÆ ?**

LOGICIEL SILÆ ADMINISTRER LES OUTILS DE GESTION DE LA PAIE

Formation tutorée, 100% à distance

Éligible CPF - Tarif 2023 : voir site web

Certificat de compétences, certifié par l'Etat enregistré au RNCP n°37643BC03.



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

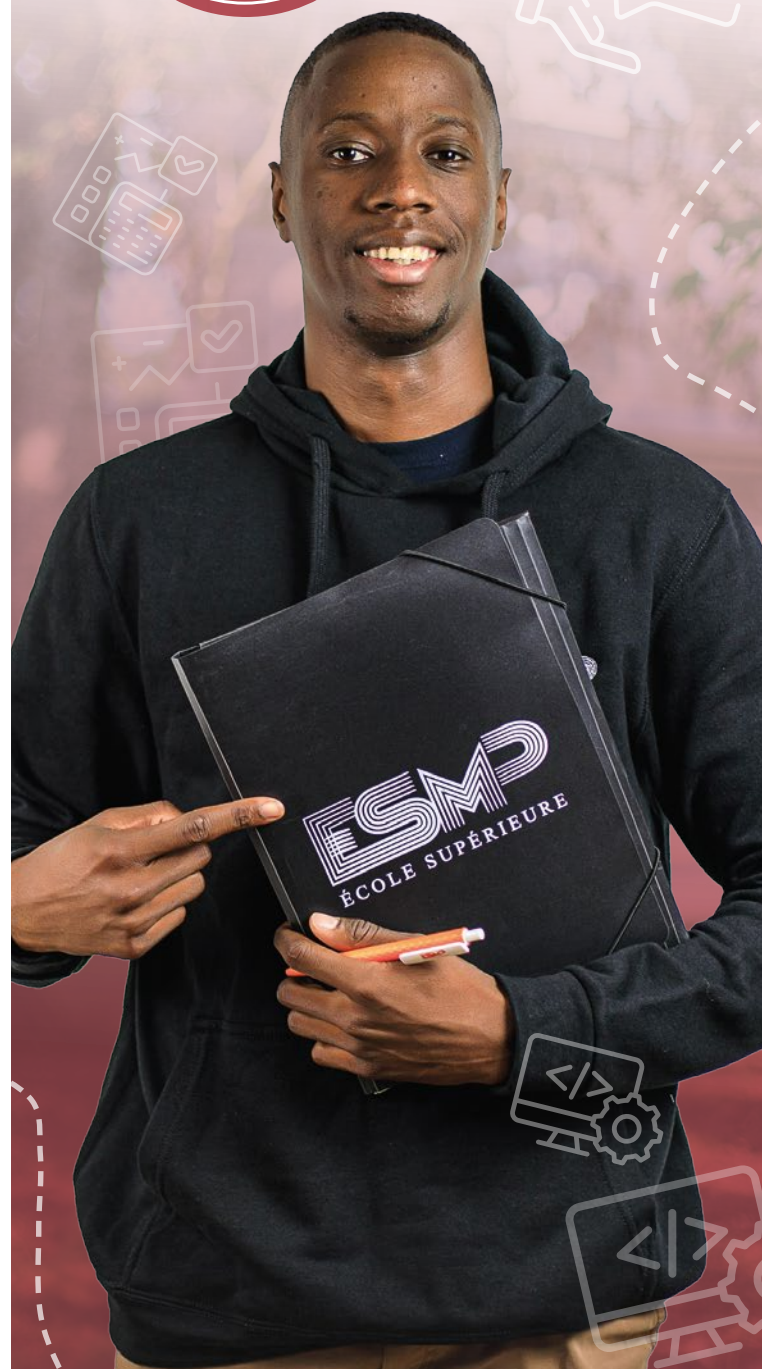
- ✓ Maîtriser les fonctionnalités de base du logiciel de paie.
- ✓ Silæ pour savoir traiter les spécificités des dossiers dans le respect des règles légales et conventionnelles.
- ✓ Réaliser un montage de dossier(s), de la création à l'envoi de la DSN.



Métiers

suivant parcours professionnel antérieur

- Gestionnaire de paie
- Technicien(ne) de paie
- Comptable service paie
- Assistant(e) Ressources Humaines





Programme

Se connecter et connaître l'interface Silæ

- Gestion des modalités de connexion selon l'environnement de travail
- Connaissance de l'interface Silæ pour se repérer
- Réalisation des recherches documentaires

Créer un dossier (import, fiche société et état d'avancement)

- Création d'un dossier
- Gestion des imports DSN
- Paramétrage des éléments fondamentaux de la fiche Société des recherches documentaires

Gérer les salariés

- Initialisation des cumuls antérieurs des salariés
- Gestion manuelle des CRM et taux P AS dans le logiciel
- Compréhension du bulletin de paie Silæ
- Gestion de l'entrée des salariés dans la société
- Gestion des sorties des salariés
- Maîtrise des techniques de filtre et d'affichage des interfaces

Paramétrer la fiche salarié

- Paramétrage de la fiche salarié
- Identification et compréhension des paramètres sensibles
- Gestion des cas spécifiques

Saisir les variables

- Compréhension du passage montage / production
- Compréhension de la saisie en masse et de la saisie spécifique des variables de paie
- Réalisation d'un cycle complet de paie : saisie de variables, calcul et contrôle des bulletins calculer une DSN
- Compréhension des notions de libellés de primes, profils de primes et montants particuliers

Comprendre les cotisations, organismes et fiches de paramétrage DSN

- Compréhension des codes libellés de cotisation sur Silæ et manipulation / paramétrage des cotisations (vérification/neutralisation/modification/activation/création...)
- Compréhension et réalisation des paramètres des organismes
- Compréhension de la logique et des enjeux de la saisie des fiches de paramètres DSN
- Compréhension des notions de libellés de primes, profils de primes et montants particuliers



Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Disposer des compétences en gestion de la paie jusqu'au niveau expert
- Maîtriser un tableur de type MS Excel ;
- Disposer d'un ordinateur sous Windows et d'un accès Internet ;
- Nombre de places : de 10 (minimum) à 14 (maximum)
- Inscriptions : S'inscrire sur moncompteformation.gouv.fr



Modalités d'évaluation

- Épreuve de certification : cas de synthèse (épreuve sur logiciel).
- Création d'un dossier d'une entreprise, fiches salariés associées, édition du bulletin de salaire sur 3 mois, DSN événementielle.
- Traitement des données de paie à partir d'états extraits du logiciel de paie



Modalités pédagogiques

- Accès à Microsoft Teams avec supports au format PDF téléchargeable et dossier de travail
- Accès au logiciel Silæ en connexion à distance
- Classes virtuelles en visioconférences hebdomadaires d'une heure (à partir de 18h30)
- Tutorat par un gestionnaire de paie



Durée de la formation

- Formation à distance, 100% en ligne
- 50 heures sur 8 semaines, soit 5 à 8 heures par semaines
- 8 sessions de formation par an

Vous souhaitez **maîtriser les fondamentaux de l'établissement des contrats de travail** ?

ADMINISTRER ET GÉRER LE CONTRAT DE TRAVAIL

Formation tutorée, 100% à distance

Éligible CPF - Tarif 2023 : voir site web

Certificat de compétences, certifié par l'État enregistré au RNCP n°37643BC01.



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Maîtriser la gestion du contrat de travail.
- ✓ Maîtriser la gestion des documents contractuels dans la cadre de la relation de travail.



Métiers

suivant parcours professionnel antérieur

- Gestionnaire de paie
- Technicien(ne) de paie
- Assistant(e) paie
- Comptable service paie
- Assistant(e) Ressources Humaines





Programme

Parcours 1 : les bases du droit du travail

- Rédiger les contrats de travail
- Préparer les éléments administratifs et de paie dans le cadre d'une suspension de contrat de travail
- Préparer les éléments administratifs et de paie dans le cadre d'une fin de contrat de travail
- Assurer la gestion administrative du dossier du salarié
- Organiser une veille juridique

Parcours 2 : les formalités liées à l'embauche

- Les formalités d'embauche (cas général)
- Les formalités d'embauche (cas particuliers)

Parcours 3 : le contrat de travail

- Les règles générales sur le contrat de travail
- La période d'essai
- Les différentes formes du contrat de travail

Parcours 4 : le temps de travail

- La gestion du temps de travail
- Les heures supplémentaires et les heures complémentaires
- Les heures de récupération (ou annualisation)
- Le travail de nuit, le travail en soirée
- L'aménagement du temps de travail

Parcours 5 : la gestion des congés et des absences

- Les différents cas d'absences
- Les jours fériés
- La journée de solidarité
- Le repos hebdomadaire et le travail du dimanche
- Les congés payés
- Les autres formes de congés et d'absence

Parcours 6 : le pouvoir de direction de l'employeur

- La définition du pouvoir de direction et des pouvoirs en découlant
- Le pouvoir disciplinaire
- Le pouvoir réglementaire de l'employeur
- Le pouvoir de modification du contrat de travail
- Le pouvoir de modification de la situation juridique de l'employeur

Parcours 7 : le licenciement et les autres modes de rupture

- Le licenciement pour cause personnelle ou pour motif économique
- Les suites du licenciement
- La démission, la retraite
- La prise d'acte et la résiliation judiciaire
- La rupture conventionnelle individuelle



Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être à l'aise avec les outils informatiques (navigation web) et les outils collaboratifs (tchat, visioconférence)
- Nombre de places : de 8 (minimum) à 12 (maximum)
- Inscriptions : S'inscrire sur moncompteformation.gouv.fr



Modalités pédagogiques

- Accès à la plateforme LMS collaborative OPENCAMPUS avec supports de formation consultables en ligne ou téléchargeables (ressources vidéo, lecture en ligne, fiches mémo, quizz, applications et exercices d'application avec autocorrections)
- Devoir à rendre et veille juridique
- Classes virtuelles (visioconférences) hebdomadaire de 45 minutes (en fin de journée)
- Tutorat par un juriste en droit social



Modalités d'évaluation

- Devoir en cours de formation et dossier de veille juridique et sociale
- Cas de synthèse en fin de formation (examen final de 2 heures)
- Oral technique portant sur le cas de synthèse (visioconférence de 30 minutes)



Durée de la formation

- Formation à distance, 100% en ligne
- 70 heures* sur 11 semaines, soit 7 à 10 heures par semaines
- 4 session par an



Nos entreprises partenaires

**Il s nous font
confiance**

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 HYPERMARCHÉ - 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 -
ECOGITATIONS - 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 - FOOTBALL 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 CHATENAY -
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 - LINEA 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 - YOUCCARE BOURG...



ÉCOLE SUPÉRIEURE

NOS JOURNÉES

PORTES OUVERTES 2024



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

ECORIS

L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

RENTRÉE 2024

NOUVEAU CAMPUS
BOURG-EN-BRESSE

— **100% EN ALTERNANCE** —

AVENIRS
AUGMENTÉS

BTS MCO | **BTS NDRC**

BTS COMMUNICATION

www.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



w w w . e s m p . f r