

BOOSTEZ VOS TALENTS !
BOOSTEZ VOS TALENTS !

En initial ou en alternance - Paris 17^e



30 ANS DE FORMATION DE CADRES COMMERCIAUX DE TALENT



En 1986 l'ESVE est créée sur l'idée de former des cadres commerciaux polyvalents et opérationnels.

La pédagogie se fonde alors sur :

- un enseignement de qualité des métiers du marketing, du commerce international et du management par des professionnels qui vivent ces métiers en entreprise ;
- une mise en pratique de cet apprentissage par des cas d'études, des projets et des stages.

Ces deux principes vivent dans le contexte d'une école et de classes à taille humaine afin de privilégier l'accompagnement et le développement des compétences comportementales (soft skills). Une approche qui a depuis séduit un grand nombre d'entreprises.

Gardant son ADN et perfectionnant ses techniques, l'ESVE propose aujourd'hui un enseignement de qualité, en lien direct avec les besoins des entreprises, pour former de futurs manager commerciaux efficaces, épanouis et responsables.

LE MOT DU DIRECTEUR

Le monde change, nous devons préparer les jeunes aux enjeux de demain : c'est le but de nos liens forts avec les entreprises pour favoriser l'employabilité de nos jeunes, par un enseignement assuré par des professionnels ou par les stages.

Le numérique est partout : nous donnons à nos étudiants les clés d'un monde qui change pour qu'ils sachent s'adapter : informatique, e-communication, multimédia.

L'international n'a jamais été aussi présent : nous confortons leur aisance dans les langues et la connaissance des cultures des pays du globe, pour qu'ils s'y adaptent pleinement.

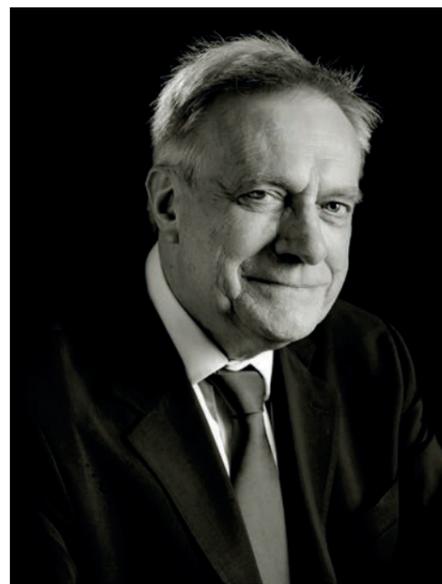
Enfin, l'étudiant doit savoir lancer de nouveaux projets ou services, dans son entreprise d'accueil ou en se lançant dans l'aventure de la création d'entreprise.

À l'ESVE, nous favorisons les initiatives individuelles et les associations étudiantes pour qu'en plus des apprentissages des fondamentaux, chaque étudiant fasse preuve d'allant, d'initiative et d'optimisme.

C'est notre rôle d'accompagner cette maturité grandissante et d'encadrer le projet personnel de chaque étudiant, pour favoriser sa réussite et son épanouissement.

C'est aussi notre savoir-faire !

Jean-Jacques Poulain, Directeur



DE BAC+2 À BAC+5 EN INITIAL OU EN ALTERNANCE

- BTS commerce international
- Bachelor Responsable du développement commercial et marketing
- BTS management commercial opérationnel
- Mastère Manager de la Relation Client et du marketing
- BTS négociation et digitalisation de la relation client
- BTS Gestion de la PME

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Le BTS CI, commerce international est un diplôme national aussi appelé diplôme d'état. Il s'agit d'un diplôme à référentiel commun européen qui peut être préparé en formation initiale ou en alternance.

Il forme des experts de la relation commerciale internationale, principalement en BtoB (entre 2 entreprises).

Ce BTS s'adresse à des étudiants curieux, dotés d'un esprit critique et d'une solide culture générale. Elle fait appel au goût pour la technique et les chiffres et demande un vrai dynamisme commercial. Avoir le sens des responsabilités est le meilleur moyen de réussir sa formation et de faire ensuite évoluer sa carrière. Adaptabilité, mobilité et disponibilité permettent quant à elles de saisir les opportunités en France ou à l'international.



À l'issue des 2 années de formation les diplômés obtiennent le BTS Commerce international

CHIFFRE CLÉ

2021 : 50% de réussite (50% de réussite pour les alternants)

2022 : 61% de réussite (64 % de réussite pour les alternants)

COÛT DE LA FORMATION

1^{re} année – 5 700 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

2^e année – 5 700 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

Modalités de paiement : au comptant, en 3 ou 8 fois.

Alternance :

La formation est gratuite pour l'apprenant car les frais sont pris en charge par l'entreprise et son Opco. Par ailleurs, une rémunération est appliquée selon votre situation.

Entreprises :

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre OPCO pour connaître les modalités de prise en charge. Pour toute question, n'hésitez pas à contacter notre responsable relations entreprises : relations.entreprises@eneda.fr



COMPÉTENCES ÉVALUÉES

- Assurer une veille permanente sur les marchés étrangers, prospecter à l'achat et à la vente, élaborer des offres, vendre et participer au processus de négociation ;
- Prospecter et suivre la clientèle internationale : méthodologie de prospection, mise en œuvre et suivi de la prospection à l'international. Intégrer les concepts de base de l'analyse interculturelle, de la communication et de la négociation interculturelle.
- Maîtriser les éléments constitutifs d'une vente, du prix à la présentation de l'offre. En Assurer négociation par la maîtrise des techniques de négociation et des contrats commerciaux internationaux.
- Travailler dans un contexte pluriculturel et maîtriser au moins deux langues dont l'anglais ;
- Assurer le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonner les services support et les prestataires extérieurs ;
- Connaître les différents cadres économiques et juridiques internationaux ;
- Utiliser les technologies de l'information et de la communication : recherche d'informations, utilisations des logiciels bureautiques, outils de communication électronique, base de données, protection des données.
- Monter des opérations d'import-export : transport, logistique (Incoterms, modes de transport, opérations intra-communautaires, cadre juridique du transport international), financements à l'international (instruments et techniques de paiement, mode de financement des opérations courantes, gestion des risques), achats à l'import.

LE PROGRAMME DU BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Le programme du BTS CI est construit autour de deux enjeux forts, développer une vraie expertise du métier et une connaissance solide appuyée par une grande ouverture d'esprit pour travailler à l'international. C'est dans ce sens que sont construits nos enseignements avec notamment :

- Développement commercial international
- Relation commerciale interculturelle
- Mise en œuvre des opérations internationales
- Informatique commerciale
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Anglais
- Langue vivante 2 (Espagnol ou Allemand)

Pour pouvoir suivre cette formation, l'étudiant(e) devra s'équiper d'un ordinateur portable. Nous pouvons vous conseiller sur le matériel adapté.

Elle est composée de cours théoriques et pratiques. Une plateforme d'e-learning est également mise à disposition pour permettre aux étudiants, en deuxième année, de préparer les certifications TOSA Word et Excel mais également la certification Projet Voltaire et en langues vivantes. Si les conditions sanitaires l'exigent, l'ensemble des cours peut être assuré par visioconférence. Les classes vont de 8 à 30 élèves maximum.

Chaque unité d'enseignement fait l'objet de notes en contrôle continu ainsi que d'un BTS blanc à la fin de chaque semestre. Ces derniers permettent de valider les compétences et de s'entraîner dans les conditions d'exams finaux :

- Travaux sur table en condition d'examen ;
- Travaux personnels ;
- QCM ;
- Rédaction de dossiers ;
- Passage du Toeic en deuxième année;
- Présentation orale* ;

*Les deux épreuves orales issues des 12 semaines de stage sont intégrées au second BTS blanc de seconde année.



POSTULER EN BTS CI

Il est possible d'intégrer le BTS CI en initial ou en alternance avec n'importe quel bac général. De nombreux admis sont titulaires d'un bac STMG, option « comptabilité et finance des entreprises » ou « mercatique ». Enfin, un certain nombre de titulaires d'un bac pro commerce s'inscrivent également. Un bon niveau en français (niveau B2) est attendu. Bien évidemment, un attrait pour l'international et un bon niveau en LV1 et LV2 sont indispensables.

Les candidat(e)s sont sélectionné(e)s sur dossier puis passent d'abord un test de rédaction et un test d'anglais, suivis d'un entretien oral avec un de nos recruteurs. Notre recrutement se base sur la personnalité et le projet professionnel de chacun.

Votre admission sera validée après étude de votre dossier de candidature, de tests et d'un entretien.

Notez que notre procédure d'admission se fait hors Parcoursup en initial et via Parcoursup pour l'alternance.

Il est possible de postuler en deuxième année pour celles et ceux ayant déjà validé une première année de BTS CI (avec stage effectué) dans un autre établissement.

Pour les cas particuliers une demande pourra être effectuée auprès de l'éducation nationale.

La formation est accessible jusqu'à la date de rentrée dans la limite des places disponibles. Les demandes postérieures à la date d'entrée pourront être étudiées au cas par cas dans la limite des places disponibles.

Critères d'admission

- Très bon niveau en LV1 et LV2
- Implication et autonomie (sur évaluation des précédents bulletins de notes)
- Motivation pour le programme
- Cohérence de la formation avec le projet professionnel

Complémentaire :

- Engagement citoyen

DÉBOUCHÉS

À l'issue de votre formation, vous pouvez poursuivre vos études en licence ou 3e année de bachelor dans notre école. Vous pouvez également accéder au marché de l'emploi :

- Assistant commercial Import - export
- Responsable des achats
- Responsable de la logistique
- Assistant commercial
- Administrateur des ventes
- Chargé de mission
- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Négociateur international
- Commercial import/export

RYTHME DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans, de septembre à juin.

En formation initiale des périodes de stages obligatoires (14 à 16 semaines) ont lieu en 1e et 2e année :

- En 1e année : 4 semaines en janvier et 6 semaines en fin de première année (dont 4 semaines au minimum à l'étranger).
- 4 semaines en seconde année de préférence dans une entreprise réalisant des opérations de commerce international (travailler sur la chaîne documentaire).

En formation en alternance seules 4 semaines minimum consécutives de stage à l'étranger dans un pays non francophone de préférence sont obligatoires. Rythme en alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le BTS MCO, management commercial opérationnel (ex BTS Muc) est un diplôme national aussi appelé diplôme d'état. Il forme des responsables de tout ou une partie d'une unité commerciale au sein d'un magasin dont l'objectif est d'attirer et fidéliser la clientèle.

La formation s'effectue généralement en 2 ans après le bac et est entrecoupée, en initial de 12 à 14 semaines de stage obligatoire sur les 2 ans. Suite à cette expérience en entreprise, les étudiants préparent et présentent à l'examen final deux projets :

- l'ACRC (Analyse et conduite de la relation commerciale) ;
- le PDUC (Projet de développement des unités commerciales).

Expression aisée, contact facile, bon niveau en anglais, disponibilité, esprit critique, sens des responsabilités, esprit d'initiative, ténacité sont autant de qualités appréciées chez un futur professionnel préparant un BTS MCO.



À l'issue des 2 années de formation les diplômés obtiennent le BTS MCO



COÛT DE LA FORMATION

1^{re} année – 5 700 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

2^e année – 5 700 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

Modalités de paiement : au comptant, en 3 ou 8 fois.

Alternance :

La formation est gratuite pour l'apprenant car les frais sont pris en charge par l'entreprise et son OPCO. Par ailleurs, une rémunération est appliquée selon votre situation.

Entreprises :

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre OPCO pour connaître les modalités de prise en charge. Pour toute question, n'hésitez pas à contacter notre responsable relations entreprises : relations.entreprises@eneda.fr

COMPÉTENCES ÉVALUÉES

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique



LE PROGRAMME DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Afin de doter le futur professionnel de toutes les compétences nécessaires et de lui permettre d'évoluer dans différents secteurs d'activité, la formation dispense des enseignements permettant d'acquérir des compétences solides et des savoirs riches :

- Développement de la relation client
- Vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture générale et expression
- Anglais

Pour pouvoir suivre cette formation, l'étudiant(e) devra s'équiper d'un ordinateur portable. Nous pouvons vous conseiller sur le matériel adapté.

Elle est composée de cours théoriques et pratiques. Une plateforme d'e-learning est également mise à disposition pour permettre aux étudiants, en deuxième année, de préparer les certifications TOSA Word et Excel mais également la certification Projet Voltaire et en langues vivantes. Si les conditions sanitaires l'exigent, l'ensemble des cours peut être assuré par visioconférence. Les classes vont de 8 à 30 élèves maximum.



Chaque unité d'enseignement fait l'objet de notes en contrôle continu ainsi que d'un BTS blanc à la fin de chaque semestre. Ces derniers permettent de valider les compétences et de s'entraîner dans les conditions d'examens finaux :

- travaux sur table en condition d'examen ;
- travaux personnels ;
- Passage du Toeic en deuxième année ;
- QCM ;
- rédaction de dossiers et présentation orale.

Les étudiant(e)s sont soumi(se)s à deux examens blancs rassemblant toutes les épreuves écrites et orales de l'examen final.

POSTULER EN BTS MCO

Il est possible d'intégrer le BTS MCO en initial ou en alternance avec n'importe quel bac général. De nombreux admis sont titulaires d'un bac STMG, option « comptabilité et finance des entreprises » ou « mercatique ». Enfin, un certain nombre de titulaires d'un bac pro commerce s'inscrivent également. Un bon niveau en français (niveau B2) est attendu.

Les candidat(e)s sont sélectionné(e)s sur dossier puis passent d'abord un test écrit de 30 minutes, suivi d'un entretien oral avec un de nos recruteurs. Notre recrutement se base sur la personnalité et le projet professionnel de chacun.

Votre admission sera validée après étude de votre dossier de candidature, de tests et d'un entretien.

Notez que notre procédure d'admission se fait hors Parcoursup en initial et via Parcoursup pour l'alternance.

Il est possible de postuler en deuxième année pour celles et ceux ayant déjà validé une première année de BTS MCO (avec stage effectué) dans un autre établissement.

Pour les cas particuliers une demande pourra être effectuée auprès de l'éducation nationale.

La formation est accessible jusqu'à la date de rentrée dans la limite des places disponibles. Les demandes postérieures à la date d'entrée pourront être étudiées au cas par cas dans la limite des places disponibles.

Critères d'admission

- Bon niveau d'anglais
- Implication et autonomie (sur évaluation des précédents bulletins de notes)
- Esprit logique
- Motivation pour le programme
- Bon relationnel
- Cohérence de la formation avec le projet professionnel

Complémentaire :

- Engagement citoyen

DÉBOUCHÉS

Les diplômé(e)s peuvent poursuivre leurs études en licence ou en troisième année de bachelor dans une école spécialisée ou une école de commerce.

Les fonctions et le taux de responsabilité dépendent de la taille de l'entreprise et de l'expérience. Différents postes peuvent être occupés au fil d'une carrière commerciale :

- Conseiller de vente
- Assistant manager
- Assistant de direction
Manager de magasin
- Responsable de magasin
- Directeur de magasin
- Animateur des ventes
- Resp. d'unité commerciale

RYTHME DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans, de septembre à juin

En formation initiale des périodes de stages obligatoires (14 à 16 semaines) ont lieu en 1e et 2e année :

- 9 semaines en 1e année : en janvier (4) puis à partir de fin juin (5)
- 6 semaines en 2e année : en novembre/décembre

En alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise.

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Le BTS NDRC forme des commerciaux experts de la relation client capables de travailler dans tous les secteurs d'activités. Ils et elles savent gérer un processus commercial complexe sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Ses compétences comprennent la communication et la négociation avec les clients, l'organisation de l'activité, la recherche et le traitement d'informations... Tout cela pour mettre en œuvre la politique commerciale. Les diplômé(e)s d'un BTS NDRC contribuent ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Aujourd'hui, un(e) commercial(e) efficace doit également maîtriser toutes les nouvelles technologies permettant de prospecter et de vendre (réseaux sociaux, forums, blogs,...).



À l'issue des 2 années de formation les diplômés obtiennent le BTS NDRC

COÛT DE LA FORMATION

1^{re} année – 5 700 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

2^e année – 5 700 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

Modalités de paiement : au comptant, en 3 ou 8 fois.

Alternance :

La formation est gratuite pour l'apprenant car les frais sont pris en charge par l'entreprise et son OPCO. Par ailleurs, l'apprenant est rémunéré.

Entreprises :

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre OPCO pour connaître les modalités de prise en charge. Pour toute question, n'hésitez pas à contacter notre responsable relations entreprises : relations.entreprises@eneda.fr

FORMATION LANCÉE EN 2021, LES PREMIÈRES PROMOTIONS SONT ENCORE EN COURS DE FORMATION

COMPÉTENCES ÉVALUÉES :

- Assurer la mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing, savoir gérer des actions de communication internes et externes ;
- Gérer de multiples points de contact d'une relation client omnicanale ainsi que le développement de la relation client en e-commerce ;
- Assurer la prospection clientèle, la négociation-vente et l'animation de réseaux, savoir animer un réseau de vente directe, savoir développer et piloter un réseau de partenaires ;
- Savoir cibler et prospecter la clientèle, négocier et accompagner la relation client, organiser et animer un événement commercial, exploiter et mutualiser l'information commerciale ;
- Maîtriser la relation omnicanale, animer la relation client digitale, développer la relation client en e-commerce ;
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs, développer et animer un réseau de partenaires, créer et animer un réseau de vente directe ;
- Respecter les contraintes de la langue écrite, synthétiser des informations, répondre de façon argumentée, organiser un message oral ;
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale, proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales

PÉDAGOGIE

L'ESVE prépare au BTS NDRC en associant des cours théoriques à une mise en pratique régulière. Les étudiant(e)s en formation initiale doivent effectuer plusieurs stages durant les deux ans.

- 4 semaines en cours de première année (développement des compétences en prospection clientèle).
- 6 semaines consécutives en fin de première année.
- 6 semaines en deuxième année.

Elle est composée de cours théoriques et pratiques. Une plateforme d'e-learning est également mise à disposition pour permettre aux étudiants, en deuxième année, de préparer les certifications TOSA Word et Excel mais également la certification Projet Voltaire et en langues vivantes. Si les conditions sanitaires l'exigent, l'ensemble des cours peut être assuré par visioconférence. Les classes vont de 8 à 30 élèves maximum



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque unité d'enseignement fait l'objet de notes en contrôle continu ainsi que d'un BTS blanc à la fin de chaque semestre. Ces derniers permettent de valider les compétences et de s'entraîner dans les conditions d'examens finaux.

- Travaux sur table en condition d'examen ;
- Travaux personnels ;
- QCM ;
- Rédaction de dossiers
- Présentation orale* ;

Les deux épreuves orales résultantes de leurs 16 semaines de stage sont intégrées au second BTS blanc de seconde année.

DÉBOUCHÉS

Un(e) titulaire du BTS NDRC peut opter pour une poursuite d'études en licence ou 3^e année de bachelor, école spécialisée ou école de commerce ou accéder au marché de l'emploi au sein de 3 domaines de la vente :

Activité commerciale

- Prospecteur / téléprospecteur
- Promoteur / animateur des ventes
- Animateur réseau

Relation client

- Vendeur
- Délégué – conseiller – attaché commercial
- Conseiller – chargé de clientèle
- Responsable de secteur
- Ingénieur commercial
- Courtier – Négociant

Management d'équipe

- Chef – responsable des ventes
- Superviseur
- Responsable d'équipe de prospection
- Responsable de secteur
- Assistant manager



POSTULER EN BTS NDRC

Il est possible d'intégrer le BTS NDRC en initial ou en alternance avec n'importe quel bac général. De nombreux admis sont titulaires d'un bac STMG, option « comptabilité et finance des entreprises » ou « mercatique ». Enfin, un certain nombre de titulaires d'un bac pro commerce s'inscrivent également. Un bon niveau en français (niveau B2) est attendu.

Les candidat(e)s sont sélectionné(e)s sur dossier puis passent d'abord un test écrit de 30 minutes, suivi d'un entretien oral avec un de nos recruteurs. Notre recrutement se base sur la personnalité et le projet professionnel de chacun.

Votre admission sera validée après étude de votre dossier de candidature, de tests et d'un entretien.

Il est possible de postuler en deuxième année pour celles et ceux ayant déjà validé une première année de BTS NDRC (avec stage effectué) dans un autre établissement.

Pour les cas particuliers une demande pourra être effectuée auprès de l'éducation nationale.

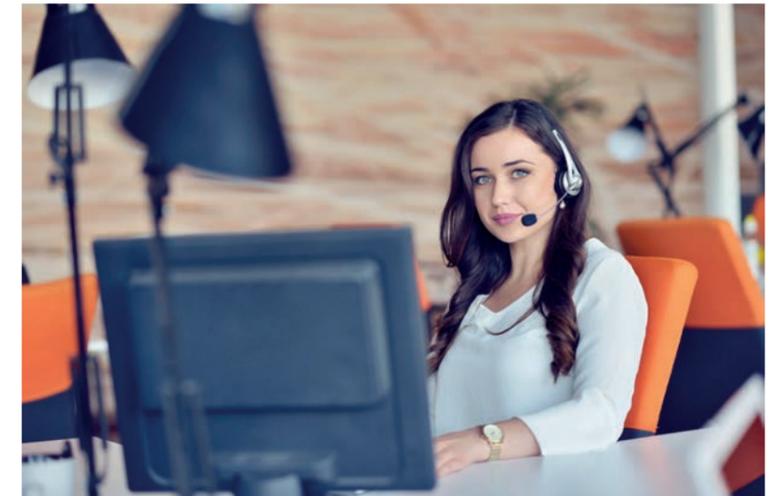
La formation est accessible jusqu'à la date de rentrée dans la limite des places disponibles. Les demandes postérieures à la date d'entrée pourront être étudiées au cas par cas dans la limite des places disponibles.

Critères d'admission

- Bonne expression oral
- Bon niveau d'anglais
- Implication et autonomie (sur évaluation des précédents bulletins de notes)
- Esprit logique
- Motivation pour le programme
- Bon relationnel
- Cohérence de la formation avec le projet professionnel

Complémentaire :

- Engagement citoyen



RYTHME DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans, de septembre à juin

En formation initiale des périodes de stages obligatoires de 16 semaines ont lieu en 1^e et 2^e année :

- 4 semaines en cours de première année (développement des compétences en prospection clientèle).
- 6 semaines consécutives en fin de première année.
- 6 semaines en deuxième année.

Alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise.

BTS GESTION DE LA PME

Le BTS GPME (Gestion de PME) est un diplôme national aussi appelé diplôme d'état. Il forme des responsables polyvalents capables d'assurer la gestion administrative, commerciale et humaine au sein des petites et moyennes entreprises, en développant des compétences divers.

La formation s'effectue généralement en 2 ans après le bac et est entrecoupée, en initial de 12 à 14 semaines de stage obligatoire sur les 2 ans ou en alternance avec 2 jours à l'école et 3 jour en entreprise sur une semaine.

Expression aisée, contact facile, bon niveau en anglais, disponibilité, esprit critique, sens des responsabilités, esprit d'initiative, ténacité sont autant de qualités appréciées chez un futur professionnel préparant un BTS MCO.



À l'issue des deux années de formation les diplômés obtiennent le BTS gestion de la PME



COÛT DE LA FORMATION

1^{re} année – 5 700 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

2^e année – 5 700 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

Modalités de paiement : au comptant, en 3 ou 8 fois.

Alternance :

La formation est gratuite pour l'apprenant car les frais sont pris en charge par l'entreprise et son OPCO. Par ailleurs, une rémunération est appliquée selon votre situation.

Entreprises :

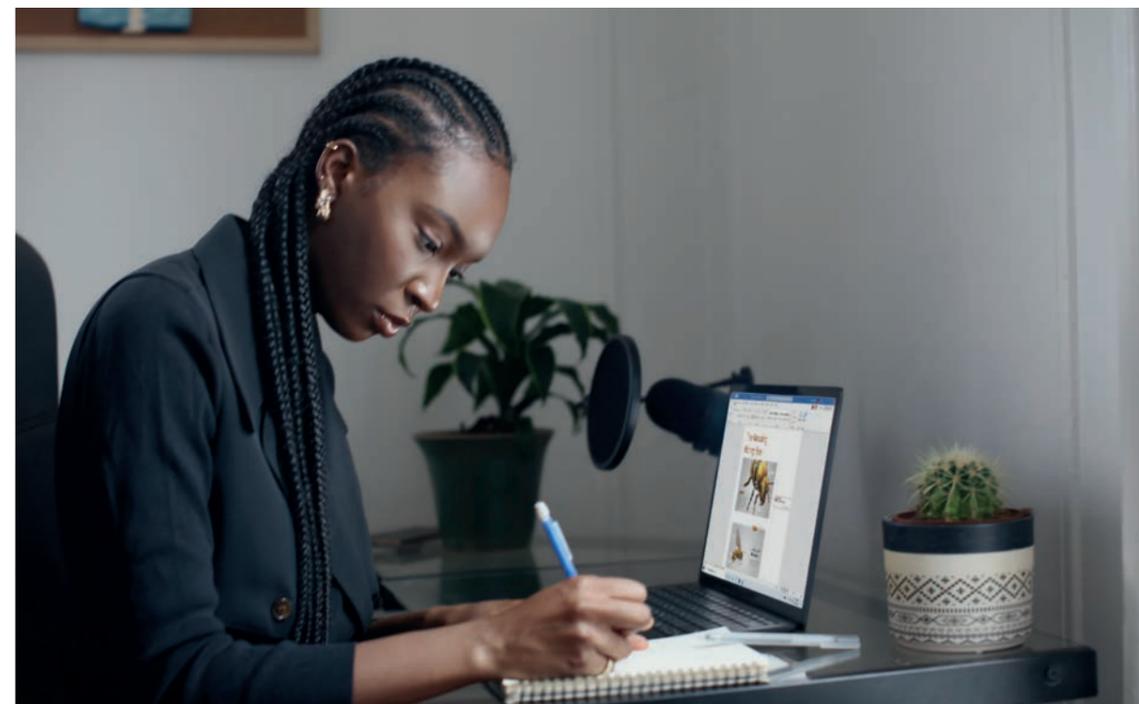
N'hésitez pas à vous rapprocher de votre OPCO pour connaître les modalités de prise en charge.

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter notre responsable relations entreprises :

relations.entreprises@eneda.fr

COMPÉTENCES ÉVALUÉES

- Recherche de clientèle et contact
- Administration des ventes de la PME
- Maintien et développement de la relation avec les clients de la PME
- Recherche et choix des fournisseurs de la PME
- Suivi et contrôle des opérations d'achats et d'investissement de la PME
- Suivi comptable des opérations avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Conduite d'une veille
- Participation à la mise en place d'un travail en mode projet au sein de la PME
- Mise en œuvre d'une démarche de gestion des risques de la PME
- Participation à la gestion des risques financiers et non financiers de la PME;
- Mise en place d'une démarche qualité
- Gestion administrative du personnel de la PME
- Participation à la gestion des ressources humaines de la PME;
- Contribution à la cohésion interne de la PME
- Contribution à la qualité du système d'information de la PME
- Organisation des activités de la PME
- Participation au développement commercial national ou international de la PME
- Contribution à la mise en œuvre de la communication de la PME
- Participation à l'analyse de l'activité de la PME
- Participation au diagnostic financier de la PME
- Participation à l'élaboration de tableaux de bord de la PME



LE PROGRAMME DU BTS GESTION DE LA PME

Ce diplôme s'adresse aux étudiants qui souhaitent acquérir et maîtriser les différentes fonctions de l'entreprise en se formant au contact de professionnels à la gestion administrative, à la gestion commerciale, à la gestion des ressources humaines, au marketing et à la maîtrise des outils informatiques.

À l'issue des deux années de formation les diplômés obtiennent le BTS gestion de la PME

- Gestion administrative
- Gestion des ressources humaines
- Gestion commerciale
- Gestion comptable et financière
- Communication
- Gestion de projet

Pour pouvoir suivre cette formation, l'étudiant(e) devra s'équiper d'un ordinateur portable. Nous pouvons vous conseiller sur le matériel adapté.

Elle est composée de cours théoriques et pratiques. Une plateforme d'e-learning est également mise à disposition pour permettre aux étudiants, en deuxième année, de préparer les certifications TOSA Word et Excel mais également la certification Projet Voltaire et en langues vivantes. Si les conditions sanitaires l'exigent, l'ensemble des cours peut être assuré par visioconférence. Les classes vont de 8 à 30 élèves maximum.



Chaque unité d'enseignement fait l'objet de notes en contrôle continu ainsi que d'un BTS blanc à la fin de chaque semestre. Ces derniers permettent de valider les compétences et de s'entraîner dans les conditions d'examens finaux :

- travaux sur table en condition d'examen ;
- travaux personnels ;
- Passage du Toeic en deuxième année ;
- QCM ;
- rédaction de dossiers et présentation orale.

Les étudiant(e)s sont soumi(se)s à deux examens blancs rassemblant toutes les épreuves écrites et orales de l'examen final.

POSTULER EN BTS GPME

Il est possible d'intégrer le BTS GPME en initial ou en alternance avec n'importe quel bac général. De nombreux admis sont titulaires d'un bac STMG. Enfin, un certain nombre de titulaires d'un bac pro commerce s'inscrivent également. Un bon niveau en français (niveau B2) est attendu.

Les candidat(e)s sont sélectionné(e)s sur dossier puis passent d'abord un test écrit de 30 minutes, suivi d'un entretien oral avec un de nos recruteurs. Notre recrutement se base sur la personnalité et le projet professionnel de chacun.

Votre admission sera validée après étude de votre dossier de candidature, de tests et d'un entretien.

Notez que notre procédure d'admission se fait hors Parcoursup en initial et via Parcoursup pour l'alternance.

Il est possible de postuler en deuxième année pour celles et ceux ayant déjà validé une première année de BTS GPME (avec stage effectué) dans un autre établissement.

Pour les cas particuliers une demande pourra être effectuée auprès de l'éducation nationale.

La formation est accessible jusqu'à la date de rentrée dans la limite des places disponibles. Les demandes postérieures à la date d'entrée pourront être étudiées au cas par cas dans la limite des places disponibles.

Critères d'admission

- Bon niveau d'anglais
- Implication et autonomie (sur évaluation des précédents bulletins de notes)
- Esprit logique
- Motivation pour le programme
- Bon relationnel
- Cohérence de la formation avec le projet professionnel

Complémentaire :

- Engagement citoyen

DÉBOUCHÉS

Les diplômé(e)s peuvent poursuivre leurs études en licence ou en troisième année de bachelor dans une école spécialisée ou une école de commerce.

Les fonctions et le taux de responsabilité dépendent de la taille de l'entreprise et de l'expérience. Différents postes peuvent être occupés au fil d'une carrière commerciale :

- Assistant comptable
- Assistant de direction
- Collaborateur chef d'entreprise
- Secrétaire
- Chargé(e) de clientèle

RYTHME DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans, de septembre à juin

En formation initiale des périodes de stages obligatoires (14 à 16 semaines) ont lieu en 1e et 2e année :

- 9 semaines en 1e année : en janvier puis à partir de fin juin.
- 6 semaines en 2e année : en novembre/décembre

En alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise.

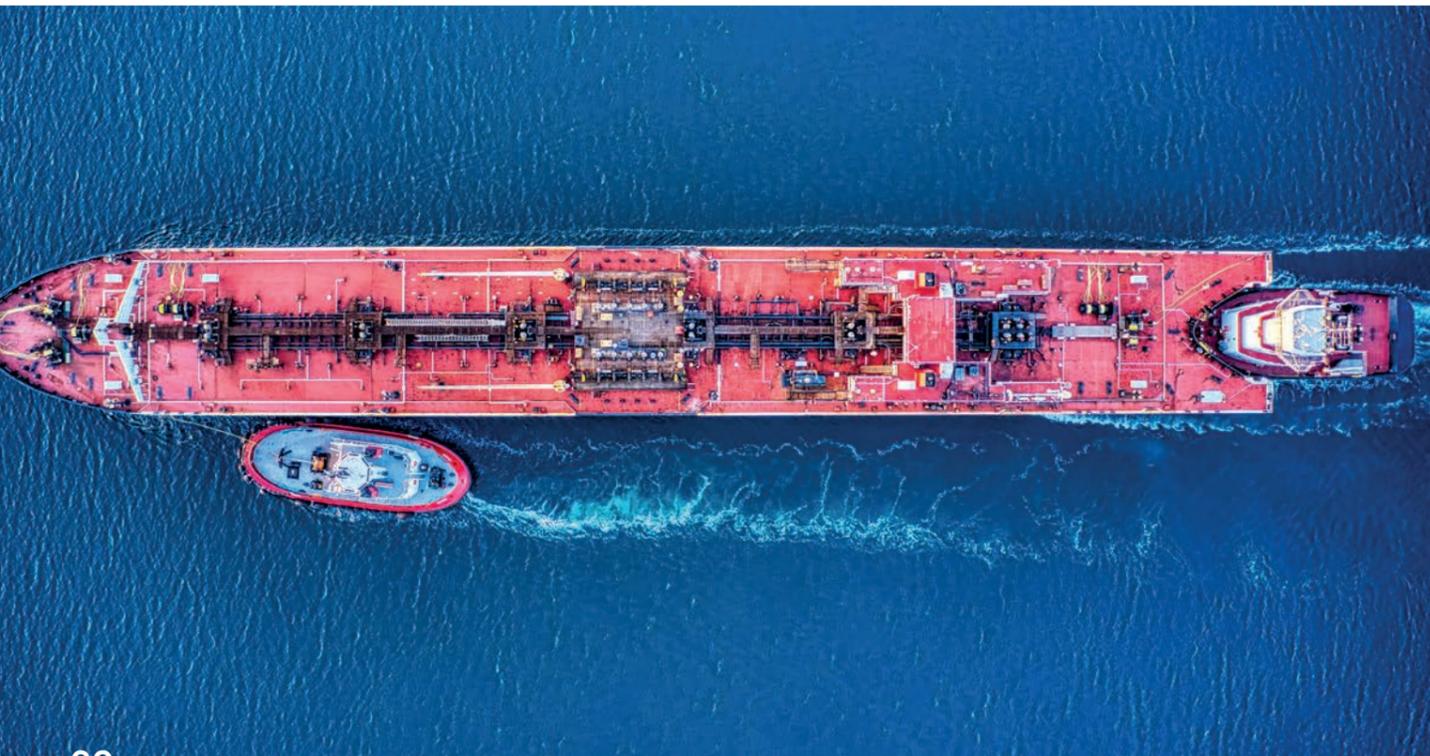
BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

L'objectif de ce Bachelor 3 est de former les étudiant(e)s aux concepts clés du marketing, de la vente, de la gestion de la relation client, ainsi qu'aux techniques de négociation au service du développement d'affaires efficaces. Ce diplôme permet aux étudiant(e)s de l'ESVE, autour d'un cursus commun, de se spécialiser dans l'une des 3 majeures proposées dans le développement commercial international, digital ou des organisations.

PÉDAGOGIE

La formation peut être suivie en initiale ou en alternance. Elle est composée de cours théoriques et pratiques à 30 % en anglais et assurée à 60 % par des professionnels du secteur. Chaque module fait l'objet d'un projet en groupe ou individuel évalué. Deux plateformes d'e-learning sont également mises à disposition pour permettre aux étudiants de préparer le TOEIC.

Si les conditions sanitaires l'exigent, l'ensemble des cours peut être assuré par visioconférence. Les classes vont de 8 à 30 élèves maximum.



COMPÉTENCES COMMUNES ÉVALUÉES

- Maîtriser les concepts clés du marketing, de la vente, de la gestion de la relation client, ainsi que les techniques de négociation au service du développement d'affaires efficaces.
- Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing de l'entreprise conformément aux orientations stratégiques, aux objectifs à atteindre et aux budgets définis par la direction générale
- Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client afin de rentabiliser les engagements de dépenses (en acquisition/en conversion) et assurer une base de business stable à moyen terme
- Gérer et optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales de l'entreprise afin de suivre et d'améliorer la marge commerciale
- Détecter, développer, et superviser les projets d'affaires à entreprendre dans l'optique d'accroître le volume des ventes auprès des clients dans le respect des choix établis par la direction commerciale et/ou marketing de l'entreprise
- Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing dans un esprit de performance économique et sociale

COMPÉTENCES PAR MAJEURE ÉVALUÉES

Majeure « **Développement commercial des organisations** »

- Appréhender l'évolution des marchés, des innovations et de la transformation digitale
- Mettre en œuvre le développement de nouveaux produits et services en devenant un acteur de la recherche et la mise en œuvre de leviers de croissance pour les entreprises
- Garantir l'efficacité des processus commerciaux liés à la gestion et à la planification des opérations incluant la gestion de la chaîne d'approvisionnement

Majeure « **Développement commercial digital** »

- Appréhender l'évolution des marchés, des innovations et de la transformation digitale
- Mettre en œuvre les leviers marketing et business liés à la data
- Mettre en place et faire évoluer une offre e-commerce en liaison avec l'évolution des attentes clients
- Savoir optimiser l'expérience et le parcours utilisateur dans un processus digitalisé

Majeure « **Développement commercial international** »

- Maîtriser la stratégie commerciale des entreprises exportatrices
- Comprendre les pratiques interculturelles
- Appréhender les règles et normes spécifiques de la vente à l'international
- Faire la promotion d'un produit dans un contexte culturel différent
- Comprendre toutes les dimensions business d'une entreprise à l'international

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les étudiants de bachelor sont évalués tout au long de l'année dans chacune des unités d'enseignement qui composent le référentiel du titre ainsi que les matières spécifiques de la majeure choisie et la soutenance de leur mémoire de fin d'études et sa soutenance :

- Contrôle continu associé à un travail de réflexion (1/3 de la note finale de l'UE) ;
- Deux partiels, QCM ou étude de cas (2/3 de la note finale de l'UE) ;
- Rédaction d'un mémoire de bachelor avec soutenance orale devant le jury de certification.

LES UNITÉS D'ENSEIGNEMENT ET PRINCIPAUX MODULES COMPOSANT LE CURSUS COMMUN SONT :

Hardskills :

- Etudes de marché
- Techniques de négociation
- Techniques de prospection
- Techniques de veille technologique et concurrentielle
- Marketing opérationnel
- e-Marketing
- Système informatique & CRM
- Gestion de la fidélisation (English)
- Gestion financière
- Gestion de projet
- Gestion des risques (English)
- Gestion des ressources humaines (English)
- Relations commerciales interculturelles (English)
- Business English

SoftSkills :

- Personal branding
- Communication écrite & comportementale

Digital Skills :

- Innovations et culture IT
- l'art du prompt et les IA génératives



La majeure « **Développement commercial des organisations** » est axée sur la recherche de levier de croissance pour les entreprises et l'élaboration de nouvelles stratégies marketing. Elle offre l'opportunité à l'étudiant(e) de maîtriser l'impact des nouveaux systèmes organisationnels liés à la digitalisation articulée autour de la Transformation numérique de l'entreprise, le Marketing stratégique et le Droit social.

- Marketing stratégique
- Transformation digitale de l'entreprise
- Stratégie d'entreprise & des opérations
- Supplychain
- Veille concurrentielle

La majeure « **Développement commercial digital** » propose aux étudiant(e)s de maîtriser les leviers business liés à la data afin d'optimiser l'expérientiel et la relation client. Elle est entièrement orientée sur les technologies du numérique, pourvoyeuse de données, de réseau, de dispositifs et de systèmes innovants qui sont autant de leviers pour accroître les ventes et optimiser la relation client en mettant en avant le Data driven marketing, l'e-business et l'expérience client omnicanal.

- Data driven marketing
- Transformation digitale de l'entreprise
- e-commerce, e-Business & référencement
- Gestion de projet digital
- Design d'expérience, UX & Design Thinking

La majeure « **Développement commercial international** » a pour objectif de former les étudiant(e)s au déploiement commercial international, à la recherche de nouveaux marchés étrangers, à la mise en place de stratégies de marketing adaptées, à la maîtrise du droit et de la logistique, en s'appuyant sur le droit international, le marketing international et la supplychain.

- Marketing international
- Droit international
- Supplychain
- Veille et analyse des marchés internationaux
- Stratégie d'exportation et d'implantation à l'international

COÛT DE LA FORMATION

3^e année : 7 500 € (au comptant) frais d'inscription inclus.

Modalités de paiement : au comptant, en 3 ou 8 fois.

Alternance :

La formation est gratuite pour l'apprenant car les frais sont pris en charge par l'entreprise et son OPCO. Par ailleurs, une rémunération est appliquée selon votre situation.

Entreprises :

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre OPCO pour connaître les modalités de prise en charge.

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter notre responsable relations entreprises : relations.entreprises@eneda.fr



RYTHME DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 1 an

En alternance, le rythme est de 1 semaine à l'école / 2 semaine en entreprise (Calendrier de l'année disponible sur demande).

En initial, une période de stage de 3 mois minimum doit être effectuée.

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

L'accès à ce programme de bachelor s'effectue directement et uniquement en 3^e année. Les admissions se font sur examen du dossier et du cursus précédemment suivi, lors d'un entretien de motivation ainsi qu'à travers de deux tests (rédaction et anglais). Les candidats doivent attester d'une bonne maîtrise de la langue française (niveau B2) et de la langue anglaise (TOEIC > 550 ou niveau B1). Ils doivent également être titulaires d'un bac+2 validé (diplôme de niveau 5 en commerce).

Lors de l'entretien et de l'examen du dossier, le candidat sera évalué sur les points suivants :

- Cohérence de la formation avec le projet professionnel
- Connaissance du secteur d'activité
- Implication et autonomie (sur évaluation des précédents bulletins de notes)
- Motivation pour le programme

Complémentaire :

- Engagement citoyen
- Périodes à l'étranger

DÉBOUCHÉS

Le bachelor vous permet de poursuivre vos études dans un mastère, et offre des opportunités de carrière commerciale avec des fonctions comme :

- Account Manager
- Ingénieur d'affaires
- Responsable des Ventes
- Responsable administration des Ventes
- Chef de projet commercial
- Marketing manager
- Responsable marketing opérationnel
- Responsable du développement marketing
- Chef de marché
- Chef de produit
- Chef de marque
- Chef de secteur

Pour la majeure « **Développement des organisations** » :

- Responsable RH
- Auditeur social
- Responsable d'organisation
- Conseiller en conduite du changement

Pour la majeure « **Développement numérique** » :

- Responsable e-commerce
- Responsable marketing digital
- Traffic & community manager

Pour la majeure « **Développement international** » :

- Commercial export
- Responsable export
- Ingénieur d'affaires internationales

MASTÈRE MANAGER DE LA RELATION CLIENT ET DU MARKETING

Le manager de la stratégie marketing client occupe un rôle central au sein du développement commercial d'une entreprise. Sa connaissance des clients, des concurrents et de tous les acteurs du secteur, lui permet de mettre en place des dispositifs innovants et efficaces. Il accompagne les équipes commerciales pour leur permettre de gagner en efficacité.

L'objectif de ce Mastère est de délivrer une formation de haut niveau autant en gestion de la relation client qu'en gestion des partenariats de l'entreprise ou dans la gestion stratégique des marques de celle-ci. Il prépare les étudiants à des postes d'encadrement d'équipe qu'elles soient commerciales ou marketing en incluant 6 mois d'étude à l'étranger pour les étudiants en initial. Ce diplôme permet aux étudiant(e)s de l'ESVE de se spécialiser, grâce aux 3 majeures proposées, dans les stratégies commerciales international, durable ou numérique.

PÉDAGOGIE

Pour pouvoir suivre cette formation, l'étudiant(e) devra s'équiper d'un ordinateur portable. Nous pouvons vous conseiller sur le matériel adapté.

Cette formation est composée de cours théoriques et pratiques dispensés pour 30 % en anglais et assurés à plus de 60% par des professionnels du secteur. Chaque module fait l'objet d'un projet évalué, en groupe ou individuellement, complété par un partiel par semestre basé sur une étude de cas permettant la mise en relation de l'ensemble des connaissances acquises. Des plateformes d'e-learning sont mises à disposition pour permettre aux étudiants de préparer la TOEIC en deuxième année.

Si les conditions sanitaires l'exigent, l'ensemble des cours peut être assuré par visioconférence. Les classes vont de 8 à 30 élèves maximum.



COMPÉTENCES COMMUNES ÉVALUÉES

- Concevoir une stratégie marketing orientée client en lien avec la stratégie générale de l'organisation
- Déployer et conduire la stratégie marketing omnicanal centrée client adaptée aux nouveaux comportements et usages afin de mieux convertir, accroître le volume d'affaires et renforcer l'image de marque de l'organisation
- Optimiser la proximité et l'engagement du client à l'égard de la marque (stratégie de fidélisation)
- Piloter la relation client afin d'améliorer l'expérience client et accroître en conséquence le performance (développement de l'activité commerciale) de l'entreprise
- Promouvoir et animer un réseau de partenaires et de prestataires du marketing relationnel (clients) pour générer des opportunités d'affaires et renforcer l'efficacité collective
- Manager, animer et encadrer les équipes marketing/service clients et commerciale afin de stimuler l'engagement individuel et collectif, et assurer l'atteinte des objectifs en matière de satisfaction et de fidélisation clients

COMPÉTENCES PAR MAJEURE ÉVALUÉES

Majeure « **Stratégie Commerciale International** »

- Identifier les marchés internationaux à fort potentiel pour les produits ou services de l'entreprise.
- Élaborer des stratégies pour pénétrer les marchés internationaux, en prenant en compte les différences culturelles et les conditions locales.
- Établir des partenariats commerciaux solides avec des entreprises étrangères.
- Établir des relations avec les organisations commerciales internationales pour faciliter les activités commerciales internationales.
- Élaborer des stratégies de tarification, de promotion et de distribution qui tiennent compte des différences entre les marchés nationaux et internationaux.

Majeure « **Stratégie Commerciale Durable** »

- Comprendre les principes de développement durable et comment ils s'appliquent à l'entreprise.
- Intégrer les considérations sociales, environnementales et économiques dans toutes les décisions commerciales.
- Capacité à communiquer efficacement la stratégie de durabilité de l'entreprise aux parties prenantes
- Favoriser des relations commerciales durables avec les fournisseurs et les partenaires.
- Accroître l'engagement des employés et des parties prenantes dans la stratégie de durabilité de l'entreprise.
- Capacité à innover et à créer de nouvelles solutions commerciales durables pour l'entreprise.

Majeure « **startups business development** »

- Développer une stratégie de marketing digital efficace pour promouvoir les produits ou services de l'entreprise.
- Améliorer la présence en ligne de l'entreprise pour atteindre de nouveaux clients et renforcer la relation avec les clients existants.
- Optimiser les ventes en ligne en améliorant la convivialité du site Web de l'entreprise, en utilisant des techniques d'optimisation des moteurs de recherche (SEO), en intégrant des outils de marketing automatisés, etc.
- Mettre en place des outils d'analyse pour mesurer la performance de la stratégie commerciale digitale et ajuster les actions en conséquence.
- Créer une expérience client en ligne positive qui encourage la fidélité et les commentaires positifs.

LES UNITÉS D'ENSEIGNEMENT ET PRINCIPAUX MODULES COMPOSANT LE CURSUS COMMUN SONT :

Hardskills :

- Stratégie marketing omnicanal
- Inbound marketing
- Growth marketing
- Politique d'innovation
- Business intelligence
- Analyse financière
- Management du risque
- Politique Qualité & RSE
- Brand content & e-reputation
- Social media & référencement
- Management des données
- Monitoring Tools & Pilotage du ROI
- Communication digitale
- Négociation grands comptes
- Analyse et performance
- Stratégie de Fidélisation
- Management d'équipe commerciale et marketing
- Management RH
- Gestion des compétences & des conflits
- Business English

SoftSkills :

- Personal branding
- Communication écrite & comportementale

Digital Skills :

- Innovations et culture IT
- Maitriser le prompt et les IA génératives

La spécialité « **Startups Business Development** » forme des futurs stratèges capables de relever les défis commerciaux des jeunes entreprises dans un environnement entrepreneurial changeant. En mettant l'accent sur les analyses de marché, les stratégies de croissance agiles, le leadership et la levée de fonds, nous préparons les étudiants à devenir les prochains business developers de la French Tech.

L'étudiant(e) de l'ESVE aborde ce domaine en évolution rapide au travers de modules comme l'économie numérique, le Knowledge management et la data analyse.

- Knowledge management
- Économie digitale & politique d'innovation
- Growth Marketing
- Levée de fonds & Financement
- Propriété intellectuelle & Droit des Startups

La majeure « **Stratégie commerciale international** » propose aux étudiant(e)s de comprendre les mécanismes clés d'une entreprise face au business international, de développer ses compétences en diagnostics et analytiques, de se préparer à des fonctions de direction et d'affronter les défis complexes des entreprises aujourd'hui avec des modules comme Analyses & reporting, Marketing international et Fiscalités des entreprises.

- Marketing international
- Droit international
- Relation commerciale interculturelle
- Veille et analyse des marchés internationaux
- Stratégie d'exportation et d'implantation à l'international

La majeure « **Stratégie commerciale durable** » permet aux étudiants de comprendre les enjeux environnementaux et sociaux actuels tout en comprenant comment les entreprises peuvent adopter ces pratiques pour améliorer leur performance financière à long terme dans un monde de plus en plus conscient et normé autour de l'importance de la durabilité.

- Développement durable et RSE
- Gestion environnementale & green IT
- Economie circulaire
- Marketing et négociation durable
- Leadership et changement durable



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les étudiants de mastère sont évalués tout au long de leur 2 années dans chacune des unités d'enseignement qui composent le référentiel du titre, les matières spécifiques du « Manager de la stratégie marketing client », leur rapport de stage et la soutenance de leur mémoire devant le jury de certification :

- Contrôle continu associé à un travail de réflexion (1/3 de la note finale de l'UE) ;
- Deux partiels, QCM ou étude de cas (2/3 de la note finale de l'UE) ;
- Rédaction d'un rapport de stage/alternance et du mémoire de mastère avec présentation orale devant le jury de certification.

COÛT DE LA FORMATION

4^e année – 8 500 € (au comptant), frais d'inscription inclus.

3^e année – 8 500€ (au comptant), frais d'inscription inclus.

Modalités de paiement : au comptant, en 3 ou 8 fois.

Alternance :

La formation est gratuite pour l'apprenant car les frais sont pris en charge par l'entreprise et son OPCO. Par ailleurs, une rémunération est appliquée selon votre situation.

Entreprises :

N'hésitez pas à vous rapprocher de votre OPCO pour connaître les modalités de prise en charge. Pour toute question, n'hésitez pas à contacter notre responsable relations entreprises : relations.entreprises@eneda.fr



RYTHME DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 2 ans.

En initial, deux stages doivent être effectués (4 mois en première année et 6 mois en deuxième année) ou 6 mois en Erasmus en première année.

En alternance, le rythme est de 1 jour par semaine à l'école et 4 jours en entreprise.

POSTULER EN MASTÈRE MANAGER DE LA RELATION CLIENT ET DU MARKETING

L'accès au mastère s'effectue après l'obtention d'un bac+3 (licence ou bachelor) lié au domaine du commerce ou du marketing. Les admissions se font sur examen du dossier, lors d'un entretien de motivation et au travers de deux tests (rédaction et anglais). Les candidats doivent attester d'une bonne maîtrise de la langue française (niveau C1) et de la langue anglaise (TOEIC >785 ou niveau B2). L'accès au mastère s'effectuant directement en 4^e année, il n'y a pas d'admission parallèle sur ce programme.

Lors de l'entretien et de l'examen du dossier, le candidat sera évalué sur les points suivants :

- Cohérence de la formation avec le projet professionnel
- Connaissance du secteur d'activité
- Implication et autonomie (sur évaluation des précédents bulletins de notes)
- Motivation pour le programme

Complémentaire :

- Engagement citoyen
- Périodes à l'étranger

La formation est accessible, en initial ou en alternance, jusqu'à la date de rentrée dans la limite des places disponibles. Les demandes postérieures à la date d'entrée pourront être étudiées au cas par cas dans la limite des places disponibles.

DÉBOUCHÉS

Le mastère offre des opportunités de carrière commerciale avec des fonctions comme :

- Directeur de clientèle et de la relation client
- Directeur marketing client
- Manager marketing client
- Manager de projet relation client/CRM
- Développeur de la relation client
- Manager de la gestion de la relation client

Pour la majeure « **Stratégie commerciale internationale** » :

- Key account manager
- Manager du développement international
- Manager des opérations internationales
- Analyste de marché international
- Consultant en commerce international

Pour la majeure « **Stratégie commerciale durable** » :

- Key account manager
- Consultant green IT
- Responsable développement durable
- Responsable RSE

Pour la majeure « **Stratégie commerciale numérique** » :

- Chef de produit numérique
- Manager de la stratégie digitale
- Ingénieur d'affaires IT
- Responsable des partenariats numériques
- Responsable grands comptes
- Consultant en transformation digitale
- Consultant en marketing numérique



POURQUOI CHOISIR L'ESVE

L'École supérieure de vente et d'exportation est une école de commerce fondée en 1986 et située dans le 17^e arrondissement de Paris, au sein d'un campus pluridisciplinaire. Elle propose des formations du BTS au master en initiale ou en alternance pour des carrières dans les secteurs du commerce, du marketing ou de la communication, en France ou à l'international.

4 BONNES RAISONS DE CHOISIR L'ESVE

UNE ÉCOLE À TAILLE HUMAINE

L'ESVE souhaite conserver des promotions à taille humaine afin de suivre chaque étudiant dans ses études et l'aider en l'accompagnant de manière personnalisée. C'est en aidant chacun et chacune à construire son projet d'avenir que l'école souhaite former des professionnels capables de s'investir pleinement dans leur première emploi et de développer ensuite une carrière épanouissante. Des classes de 10 à 30 personnes nous semble donc le meilleur moyen de tenir cet engagement.

DES FORMATIONS PROFESSIONNALISANTES

L'ensemble des formations de l'ESVE sont pensées pour dispenser aux étudiants les savoirs et les compétences qui leur serviront tout au long de leur vie professionnelle. Les programmes associent une culture solide du commerce et du marketing à une mise en pratique concrète de leur savoir-faire par des projets, des stages ou de l'alternance.

L'ESVE laisse donc le choix aux étudiants d'intégrer rapidement le monde professionnel ou de continuer leurs études supérieures pour se spécialiser ou développer de nouvelles compétences.

UN CAMPUS PLURIDISCIPLINAIRE

L'ESVE est située sur le campus des Chasseurs, un espace partagé avec EDTA Sornas, l'institut Grandjean et l'ESMD. L'interdisciplinarité des écoles est propice à la transversalité et à l'ouverture d'esprit des étudiants. Ces deux savoir-faire sont de plus en plus appréciés par les entreprises à la recherche de candidats polyvalents et capables d'interagir avec de nombreux métiers.

Étudier sur un campus, c'est aussi pour les étudiants l'occasion de développer une vie associative et de monter des projets personnels ou entrepreneuriaux avec des personnes aux centres d'intérêts communs ou aux profils complémentaires.

Un projet pédagogique en constante évolution

Depuis 1986, l'ESVE a toujours tenu à faire évoluer ses formations en cohérence avec l'évolution du monde professionnel. Cette dynamique est une valeur clé de l'école qui souhaite former des professionnels qui sauront s'intégrer facilement en entreprise et évoluer eux aussi pour construire leur carrière.

Avec l'omniprésence du numérique et la montée en puissance du monde des startups, les professionnels du commerce et du marketing doivent aujourd'hui acquérir une connaissance plus fine des nouvelles technologies pour pouvoir travailler au sein de toutes ces structures innovantes qui les développent.

COMPRENDRE LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de 35 h par semaines entre un salarié et un employeur. Il permet à l'apprenti de suivre une formation en alternance sous la responsabilité d'un maître d'apprentissage en lien avec un centre de formation des apprentis (CFA) pendant 6 mois à 3 ans.

Ce contrat est accessible aux personnes de 16 à 30 ans. Si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé ou s'il est sportif de haut niveau, la limite d'âge de s'applique pas.

Un apprenti peut démarrer sa formation dans les 3 mois qui précèdent ou suivent le début de son contrat d'apprentissage. Cette formation doit correspondre à au moins 25 % de la durée du contrat.

RÉMUNÉRATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Situation	16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1 ^{re} année	27 % du Smic, soit 461,51 €	43 % du Smic, soit 734,99 €	Salaire le + élevé entre 53 % du Smic, soit 905,92 € et 53 % du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100 % du Smic Salaire le + élevé entre le Smic (1 709,28 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage
2 ^e année	39 % du Smic, soit 666,62 €	51 % du Smic, soit 871,73 €	Salaire le + élevé entre 61 % du Smic, soit 1 042,66 € et 61 % du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100 % du Smic Salaire le + élevé entre le Smic (1 709,28 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage
3 ^e année	55 % du Smic, soit 940,11 €	67 % du Smic, soit 1 145,22 €	Salaire le + élevé entre 78 % du Smic, soit 1 333,24 € et 78 % du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic Salaire le + élevé entre le Smic (1 709,28 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage

QUI PAYE LA FORMATION EN APPRENTISSAGE ?

Le coût d'une formation suivie en apprentissage est pris en charge par les Opcv, opérateurs de compétences. Il s'agit de 11 organismes, chacun en charge d'un secteur ou plusieurs secteurs d'activité spécifique.

L'APPRENTISSAGE À L'ESVE

Nous sommes convaincus que l'apprentissage entre en parfaite adéquation avec notre vision de l'enseignement supérieur : accompagner les apprenants vers des carrières épanouissantes en leur donnant les compétences et le savoir-faire pour s'intégrer parfaitement en entreprise.

Ainsi, nous pensons que l'apprentissage, en permettant de se confronter très tôt au monde du travail, est un excellent moyen de mettre en pratique les apprentissages dispensés par l'école. Afin d'aider les personnes en recherche de contrat d'apprentissage, notre responsable des relations entreprises est là chaque jour pour écouter les souhaits de chacun et les aider au maximum dans leur processus de candidature comme dans leur intégration en entreprise

ÉTUDIER EN SITUATION DE HANDICAP

L'accès à la formation et aux études supérieures aux personnes en situation de handicap est un sujet complexe qui doit être pris au sérieux et toujours ouvert à la discussion et au changement. Au sein de notre école, nous souhaitons pouvoir accueillir tous les profils qui souhaitent s'investir dans les domaines du numérique, de la création graphique et de la communication.

Comprendre les handicaps

Les personnes en situation de handicap vivent toutes une situation qui leur est propre. Chacun et chacune connaît ses propres capacités et limites. Pour cette raison, nous prenons toujours le temps d'échanger avec un candidat ou une candidate afin que nous puissions déterminer ensemble s'il est possible pour lui ou elle de suivre la formation désirée et si nous devons/pouvons mettre en place des éléments facilitateurs. Nous refusons de céder aux généralités, nous recevons en entretien des personnes, pas des handicaps.

Faciliter l'accès à la formation

Si nos domaines d'enseignement peuvent nécessiter une acuité visuelle suffisante pour pouvoir travailler sur un ordinateur, nous ne refusons pas un candidat uniquement sur des à priori. Nous étudions ensemble si le suivi d'un cursus est envisageable ou non. C'est avec le même état d'esprit que nous abordons l'ensemble des éléments matériels comme l'accès à nos locaux ou l'utilisation du matériel informatique.

Ce serait présomptueux de déclarer que nous sommes en capacité d'accueillir absolument toutes les personnes quelque soit leur handicap. Mais nous espérons pouvoir continuer de progresser chaque année dans nos capacités d'intégration.

Vous êtes en situation de handicap ? N'hésitez pas à nous contacter pour que nous puissions échanger ensemble sur votre souhait de rejoindre l'ESVE.

Responsable handicap :

Jessica Lehman

01 88 33 85 14

handicap@sornas.fr



RÉSEAU D'ÉCOLES PARTENAIRES

Le travail en équipe et la coopération entre services n'ont jamais été aussi présents au sein de l'ESVE. Pour préparer au mieux nos étudiants et de leur faire vivre cette synergie, l'ESVE s'est associée à d'autres écoles pour mener à bien des projets en commun, des événements, proposer des alternatives aux poursuites d'études, développer de nouvelles collaborations avec les entreprises...



Depuis 1880, EDTA Sornas allie art et technique. L'école est aujourd'hui spécialiste du design graphique et de la communication numérique.



Depuis 1923, Grandjean est le spécialiste des métiers de l'écrit.



L'École supérieure des métiers du droit est l'école des nouveaux juristes. Elle propose des formations de bac+2 à bac+5



human experience

Créée en 2019, Human Experience est l'école experte du Data Marketing au sein de l'entreprise.

CAMPUS

L'ESVE est idéalement située dans le 17^e arrondissement à proximité des transports en commun (métro, RER, train), elle est facilement accessible à tous les étudiants de Paris intramuros mais aussi à ceux de l'ensemble de l'Île de France. La proximité avec le périphérique rend aussi l'accès en voiture possible.



M3 : Wagram - M14 et ligne L : Pont Cardinet - RER C : Péreire - T3b : Marguerite Long



ESVE

7, avenue des Chasseurs

75017 Paris

INFORMATIONS ET CANDIDATURES

admissions@esve-paris.com

01 88 32 53 84

www.esve-paris.com

L'ESVE, Ecole Supérieure de Vente et d'Exportation, est une marque et formation du Groupement des Entreprises Educatives, qui regroupe des formations initiales sous l'association ESVE, Etablissement d'enseignement supérieur technique privé, siret 34001159200052, n°UAI 0753396J ainsi que de l'apprentissage et de la formation professionnelle au sein de la SAS EDTA Sornas, SAS au capital social de 65126,22 EURO, Etablissement d'enseignement supérieur technique privé, siret 33039528600033, n° UAI 0754101A, dont les sièges sociaux sont au 7/11, avenue des chasseurs, 75017 Paris.

Document non contractuel, l'école se réservant le droit d'apporter toute modification qu'elle jugera nécessaire.

Ne pas jeter sur la voie publique.