



FILIÈRE COMMERCIALE



FILIÈRE ADMINISTRATIVE



FILIÈRE COMMUNICATION

# ISEFAC ALTERNANCE

## L'ÉCOLE DES BTS



# Sommaire

Édito \_\_\_\_\_ p.1

Les + de l'ISEFAC Alternance \_\_\_\_\_ p.2

Le contrat de professionnalisation \_\_\_\_\_ p.3

Vous accompagner dans votre projet professionnel \_\_\_\_\_ p.4

Ces entreprises nous font confiance \_\_\_\_\_ p.5

## **FILIÈRE COMMERCIALE**

BTS Management des Unités Commerciales \_\_\_\_\_ p.6

BTS Négociation Relation Client \_\_\_\_\_ p.8

## **FILIÈRE ADMINISTRATIVE**

BTS Assistant(e) de Gestion \_\_\_\_\_ p.10

BTS Assistant(e) de Manager \_\_\_\_\_ p.12

## **FILIÈRE COMMUNICATION**

BTS Communication \_\_\_\_\_ p.14

Et après le BTS ? \_\_\_\_\_ p.16

Le Job dating \_\_\_\_\_ p.17

Au coeur de notre campus \_\_\_\_\_ p.18

Admissions, mode d'emploi \_\_\_\_\_ p.20



# Édito

# ISEFAC, l'école des BTS

Depuis 25 ans, l'alternance est au cœur de notre formation et de notre expertise avec la volonté de répondre aux besoins en formation de jeunes étudiants toujours plus exigeants, et d'entreprises soucieuses d'être en phase avec les mutations économiques.

Notre projet : vous permettre de réussir une double ambition, obtenir votre diplôme (BTS) et intégrer le monde de l'entreprise et un métier.

Parce que l'alternance est un tremplin dans un monde qui ne cesse de se transformer, l'ISEFAC Alternance a souhaité faire reposer son projet pédagogique sur un équilibre entre le développement de vos connaissances, vos capacités professionnelles et vos actions en entreprise. Les entreprises du réseau ISEFAC recrutant avant tout sur la base de l'expérience et des compétences, il est difficile aujourd'hui de dissocier progression scolaire et intégration professionnelle. C'est ainsi qu'à votre rythme, vous construirez, à l'ISEFAC Alternance, votre parcours personnel dynamique et performant.

**SIHAM BEN SALEM**  
Directrice de l'ISEFAC.



**10 000 ANCIENS ISEFAC**



**6 000 ENTREPRISES PARTENAIRES**



**1 500 ÉTUDIANTS**



**83% DE TAUX D'INTÉGRATION PROFESSIONNELLE 6 MOIS APRÈS L'OBTENTION DU DIPLÔME**



**47% DES ÉTUDIANTS EN BTS POURSUIVENT À L'ISEFAC ALTERNANCE**

# Les + de l'ISEFAC Alternance



## ► UN GROUPE LEADER DE DIMENSION NATIONALE

IONIS Education Group (1<sup>er</sup> groupe de l'enseignement supérieur privé en France) représente à ce jour plus de 27 000 étudiants répartis dans 24 écoles et entités (ISG, ISEG Group, EPITA...).

## ► UNE QUALITÉ PÉDAGOGIQUE

L'ISEFAC bénéficie de la dynamique et des moyens d'un groupe, leader de la formation : 1 équipe pédagogique de haut niveau et d'expérience largement prouvée, souvent membre du jury pédagogique à l'examen du BTS.



## ► DES MOYENS À VOTRE DISPOSITION

- 5 salles informatiques
- 1 réseau wi-fi
- Des logiciels adaptés aux examens et à l'activité professionnelle
- 1 espace de co-working



## ► DES ÉTUDIANTS IMPLIQUÉS DANS LEUR ÉCOLE

Les étudiants de l'ISEFAC Alternance ont la possibilité de participer à des événements dans le but de promouvoir et présenter les formations proposées. Il peut s'agir de journées portes ouvertes, de salons, de forums lycéens. La participation des étudiants aux événements leur permet de se professionnaliser dans un autre cadre que celui de leur entreprise à travers les différentes missions qui peuvent leur être confiées lors de ces journées.

## TAUX DE RÉUSSITE AUX BTS (CAMPUS PARIS ET LILLE) :



- 72% MUC
- 96% NRC
- 83% COM
- 71,5% AG
- 89,5% AM



# Le contrat de professionnalisation

*Il s'agit d'un engagement ferme pour chacune des parties. Le contrat de professionnalisation vous permet d'accéder à une formation gratuite et rémunérée.*

## ► À QUOI S'ENGAGE L'ISEFAC ?

Vous assurer une qualité de formation théorique, un rythme d'alternance (correspondant aux exigences de votre vie professionnelle et à l'assimilation des connaissances), sans oublier la qualité d'un suivi personnalisé auprès de votre tuteur afin de créer une adéquation idéale entre formation et emploi.

## ► À QUOI S'ENGAGE L'ENTREPRISE ?

L'entreprise vous emploie en tant que salarié sur la durée d'un contrat couvrant votre période de formation en vous rémunérant (voir tableau ci-contre) et assure le financement de vos études (pris en charge par un fonds mutualisateur dont dépend l'entreprise).

## ► À QUOI VOUS ENGAGEZ-VOUS ?

Vous, salarié de l'entreprise, vous engagez à respecter les droits et obligations de tout salarié : à remplir la mission définie conjointement entre le responsable de l'entreprise, votre tuteur et l'ISEFAC. Vous aurez à prendre votre place au sein d'une équipe et à assumer pleinement votre objectif formation et emploi.

AGE	Au moins titulaire d'un bac pro, d'un titre ou diplôme professionnel de même niveau	Autre
21/25 ans	80% du SMIC ou SMC*	70% du SMIC ou SMC*
moins de 21 ans	65% du SMIC	55% du SMIC

\* Salaire Minimum Conventionnel

# Vous accompagner dans votre projet professionnel

L'ISEFAC Alternance a concentré toutes ses forces et ses équipes afin d'accompagner au plus près l'étudiant dans sa recherche d'entreprises tout en respectant la cohérence de son projet. Fort de 25 ans d'expérience et de 6000 entreprises partenaires, nous vous offrons soutien et encadrement tout au long de vos recherches par :

## ► UN ENCADREMENT DE QUALITÉ

Le pacte tripartite de l'alternance nous amène tout naturellement à vous assurer un encadrement de qualité auprès de vos tuteurs en entreprise, en veillant en permanence à ce que vos missions professionnelles et scolaires soient en adéquation, garantissant ainsi une réussite finale.

L'équipe de l'ISEFAC vous suit tout au long de votre parcours et assure par des bilans réguliers la relation avec le tuteur, l'objectif étant d'optimiser l'action de chacun des partenaires.

## UN CAREER CENTER

- ÉQUIPE DES CONSEILLERS EN FORMATION
- CHARGÉS DE LA RELATION ENTREPRISE



## SERVICES PROPOSÉS

- CVTHÈQUE À DISPOSITION DES ENTREPRISES
- COACHING PERSONNALISÉS
- JOB DATING

65% des étudiants placés en entreprise par nos soins



Notre rôle comporte plusieurs niveaux et consiste un peu à transformer l'école en **cabinet de recrutement**... Tout d'abord, nous rencontrons, évaluons et sélectionnons les **candidats éligibles** à la fois à la **formation** et au **monde professionnel**. Nous les accompagnons ensuite dans leurs recherches d'entreprises par un **coaching personnalisé** afin d'optimiser leur potentiel (CV, simulations d'entretiens, conseils...). Nous établissons des **partenariats avec différentes entreprises** (PME et grands groupes) et mettons en adéquation les propositions de recrutement avec les candidats présélectionnés. Pendant sa formation, nous assurons un suivi personnalisé de l'étudiant dans son environnement professionnel (en rencontrant son tuteur, en nous rendant dans son entreprise...).

**L'équipe des conseillers en formation**

# CES ENTREPRISES NOUS FONT CONFIANCE

## **MEDIAS / PRESSE**

M6, PRISMA PRESSE, LE NOUVEL OBSERVATEUR, CANAL +, VIVENDI, 20 MINUTES, TF1, LES ECHOS, EQUIDIA, HACHETTE FILIPACCHI, RTL, NRJ, RADIO FRANCE, FRANCE TÉLÉVISIONS, L'EXPRESS...

## **PUBLICITE / COMMUNICATION**

PUBLICIS, BBDO, CARAT, OGILVY, GL EVENTS, AUDITOIRE, PUBLIC SYSTEMS, AUSTRALIE, TBWA, VINCI MEDIA...

## **AGROALIMENTAIRE**

DANONE, QUICK, NESTLÉ, JEFF DE BRUGES, STARBUCKS, PAUL, MC DONALD'S...

## **MODE / LUXE / BEAUTE**

GUERLAIN, PETIT BATEAU, ZARA FRANCE, KENZO, L'ORÉAL, LVMH, SEPHORA, DOLCE & GABBANA, CAUDALIE, ZAPA, MAUBOUSSIN, MARC JACOBS, DIOR, LOUIS VUITTON, LANCEL, HUGO BOSS, LANCÔME, GIVENCHY, CHANEL...

## **GRANDES ENTREPRISES NATIONALES**

RATP, LA POSTE, TOTAL, AREVA, ENGIE, WWF, SNCF, VEOLIA, THALES, AIR FRANCE, AREVA, EADS...

## **AUTOMOBILE**

BMW, RENAULT, MAZDA, AUDI, PSA PEUGEOT-CITROEN, NISSAN, PORSCHE...

## **BANQUE / ASSURANCE**

CRÉDIT AGRICOLE, BNP PARIBAS, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, LCL, AGF, AXA, GROUPAMA BANQUE, NATIXIS, GENERALI, BANQUE POSTALE, FRANFINANCE...

## **INFORMATIQUE / NTIC / TELEPHONIE**

APPLE, BOUYGUES TELECOM, ORANGE, SFR, GOOGLE, MICROSOFT...

## **RECRUTEMENT / INTERIM**

MANPOWER, ADECCO, EXPECTRA, HAYS TT, RANDSTAD...

## **SPORT / LOISIRS / CULTURE**

WALT DISNEY COMPAGNIE FRANCE, PSG MERCHANDISING, HÔTELS HILTON, GROUPE LUCIEN BARRIÈRE, SOFITEL, EXPEDIA, EURODISNEY SA, UCPA, LOOK VOYAGES, GO SPORT, NIKE, FOOT LOCKER, RACING CLUB, UNIVERSAL MUSIC...

## **DISTRIBUTION**

DÉCATHLON, IKEA, AUCHAN, FNAC, CARREFOUR, KIABI, CASTORAMA, BOULANGER, CASINO, LE PRINTEMPS, LEROY MERLIN, GALERIES LAFAYETTE...

# BTS Management des Unités Commerciales

DIPLOMÉS  
D'ÉTAT



## LES MISSIONS EN ENTREPRISE

- ▶ Le titulaire du BTS MUC a pour ambition de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.
- ▶ Il professionnalise et perfectionne la relation avec la clientèle.
- ▶ Il gère et anime l'offre de produits et services.
- ▶ Il recherche et exploite l'information nécessaire à l'activité commerciale.



## COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ Suivre et développer l'activité du point de vente
- ▶ Attirer, accueillir la clientèle, lui vendre les produits et/ou services répondant à ses attentes
- ▶ Fidéliser la clientèle
- ▶ Adapter l'offre commerciale
- ▶ Mettre en place les opérations promotionnelles
- ▶ Participer à la réalisation des objectifs de l'équipe



**FLORA ÉTUDIANTE EN BTS  
MUC, CAMPUS DE LILLE**



Le Bac STMG en poche, les choix ne manquaient pas : BTS MUC, BTS NRC, filière classique ou en alternance... J'étais sûre d'une seule chose, c'était que je voulais que ça bouge et les stages ne me suffiraient pas. Les deux mois d'été passés en vente dans un magasin m'ont permis de savoir où était ma voie : l'alternance. Mon entreprise d'accueil : une entreprise de grande distribution spécialisée dans le linge de maison a joué le jeu et m'a fait découvrir toutes les composantes de l'univers de la vente et de la distribution. Bientôt diplômée, je pourrai intégrer une grande enseigne à différents niveaux.



## MODALITÉS

**NIVEAU D'ACCÈS :**  
BAC OBTENU  
(TOUTES OPTIONS)

**TYPE DE CONTRAT :**  
CONTRAT  
DE PROFESSIONNALISATION  
SUR 24 MOIS

**ALTERNANCE PRATIQUÉE :**  
2 JOURS EN FORMATION  
ET 3 JOURS EN ENTREPRISE

**DÉMARRAGE  
DE LA FORMATION :**  
OCTOBRE OU FÉVRIER



## POUR QUELS MÉTIERS ?

CONSEILLER(ÈRE)  
CLIENTÈLE

CHEF DE RAYON  
VENDEUR(SE)

ASSISTANT(E)  
COMMERCIAL(E)

ATTACHÉ(E)  
COMMERCIAL(E)

AVEC, ENTRE AUTRES, L'AVÈNEMENT DU COMMERCE EN LIGNE, LE SECTEUR A CONNU DES MODIFICATIONS AU COURS DE CES DERNIÈRES ANNÉES.

LES PROFILS COMMERCIAUX SONT ÉVIDEMMENT LES PLUS NOMBREUX. DE NOUVEAUX MÉTIERS ONT FAIT LEUR APPARITION COMME LE CATEGORY MANAGER.

PARMI LES FONCTIONS « CLASSIQUES » DE LA PROFESSION, LES CHEFS DE PRODUITS ET LES RESPONSABLES DE POINTS DE VENTE SONT PARTICULIÈREMENT RECHERCHÉS.

## BTS EN 2 ANS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ▶ CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ▶ LANGUE VIVANTE
- ▶ DROIT/ÉCONOMIE
- ▶ ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET D'ENTREPRISE

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ MANAGEMENT ET GESTION DES UNITÉS COMMERCIALES
- ▶ GESTION DE LA RELATION COMMERCIALE
- ▶ DÉVELOPPEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE

## ET APRÈS LE BTS ?

### Bachelor en 1 an en alternance

- BAC +3 RESPONSABLE DU MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING
- BAC +3 CHARGÉ(E) DE PROJET COMMUNICATION 360°

### Mastère en 2 ans en alternance

- BAC +4/5 MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE EN MARKETING
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE WEB
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE EN COMMUNICATION 360°



+ d'informations : [WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR](http://WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR)

### QUELQUES CHIFFRES À RETENIR SUR LE SECTEUR :

Le CA du e-commerce en France en 2016 : 72 milliards d'euros. Le CA du secteur de la vente directe représente 4,140 milliards d'euros en 2015. On compte plus de 2.475 millions d'emplois générés par le e-commerce en Europe (Vente directe et indirecte).

# BTS Négociation Relation Client

DIPLÔMES  
D'ÉTAT



## LES MISSIONS EN ENTREPRISE

- ▶ Le commercial gère la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation et contribue à la croissance des résultats de l'entreprise.
- ▶ Il participe à la recherche de l'efficacité commerciale de l'entreprise et maîtrise les technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier.
- ▶ Il exerce des activités seul ou en équipe, en autonomie totale ou partielle.



## COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ Développement de la clientèle
- ▶ Négociation et vente
- ▶ Suivi des ventes et gestion de la relation client
- ▶ Bonne connaissance du secteur et de la concurrence
- ▶ Gestion du portefeuille clients
- ▶ Connaissance du client et de ses attentes



ANTOINE ÉTUDIANT EN  
BTS NRC, CAMPUS DE LILLE



Titulaire d'un Bac STMG, je souhaitais faire de l'alternance dans les secteurs du service, de l'immobilier ou de la banque. Après l'obtention de mon Baccalauréat, je désirais rester généraliste et participer au développement de la clientèle au sein d'une structure. Je me suis rendu compte que c'était le BTS NRC qui m'ouvrait le plus de perspectives dans cette voie. J'ai intégré une société de location de voiture ce qui m'a permis à la fois de fidéliser la clientèle actuelle et de développer mon propre portefeuille client.



## MODALITÉS

**NIVEAU D'ACCÈS :**  
BAC OBTENU  
(TOUTES OPTIONS)

**TYPE DE CONTRAT :**  
CONTRAT  
DE PROFESSIONNALISATION  
SUR 24 MOIS

**ALTERNANCE PRATIQUÉE :**  
2 JOURS EN FORMATION  
ET 3 JOURS EN ENTREPRISE

**DÉMARRAGE  
DE LA FORMATION :**  
OCTOBRE OU FÉVRIER



## POUR QUELS MÉTIERS ?

COMMERCIAL(E)  
JUNIOR

RESPONSABLE  
D'UNE ÉQUIPE  
COMMERCIALE

CHARGÉ(E)  
D'AFFAIRES

REPRÉSENTANT(E)  
COMMERCIAL(E)

CHARGÉ(E)  
DE CLIENTÈLE

DÉMARCHER, CONSEILLER, NÉGOCIER POUR DEVENIR CHARGÉ(E) D'AFFAIRE(S), INTERLOCUTEUR PRIVILÉGIÉ DES CLIENTS DE L'ENTREPRISE. LE COMMERCIAL FOURNIT L'APPUI TECHNIQUE LORS DE LA NÉGOCIATION, PUIS DE L'EXÉCUTION DES CONTRATS. IL PARTICIPE ACTIVEMENT AUX NÉGOCIATIONS COMMERCIALES.

IL INTERVIENT DANS LE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE SOIT EN ANTICIPANT LES BESOINS DE SA CLIENTÈLE, SOIT EN DÉMARCHANT DE NOUVEAUX CLIENTS.

## BTS EN 2 ANS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ▶ CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ▶ LANGUE VIVANTE
- ▶ DROIT
- ▶ ÉCONOMIE GÉNÉRALE
- ▶ MANAGEMENT DES ENTREPRISES

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ COMMUNICATION
- ▶ MANAGEMENT ET GESTION DES ACTIVITÉS COMMERCIALES
- ▶ CONDUITE ET PRÉSENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX

## ET APRÈS LE BTS ?

### Bachelor en 1 an en alternance

BAC  
+3

RESPONSABLE DU MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

BAC  
+3

CHARGÉ(E) DE PROJET COMMUNICATION 360°

### Mastère en 2 ans en alternance

BAC  
+4/5

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BAC  
+4/5

MANAGER STRATÉGIQUE EN MARKETING

BAC  
+4/5

MANAGER STRATÉGIQUE WEB

BAC  
+4/5

MANAGER STRATÉGIQUE EN COMMUNICATION 360°



### QUELQUES CHIFFRES À RETENIR SUR LE SECTEUR :

**710 000** commerciaux en France  
(soit 2,5% de la population active)

**35%** d'entre eux travaillent en Ile-de-France

**87%** des commerciaux sont en CDI



d'informations : [WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR](http://WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR)

# BTS Assistant(e) de Gestion\*

\* Formation disponible sur le campus de Paris uniquement

DIPLOMES  
D'ÉTAT



## LES MISSIONS EN ENTREPRISE

- ▶ L'assistant de gestion exerce sa mission auprès du chef d'entreprise d'une petite ou moyenne entreprise ou d'un cadre dirigeant.
- ▶ Cette mission se caractérise par une forte polyvalence à dominante administrative et se décline en diverses activités qui lui sont directement attribuées par le chef d'entreprise.
- ▶ Il joue un rôle d'interface dans les relations internes et externes, y compris dans un contexte international.



## COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ Gestion de la Relation Client
- ▶ Gestion de la Relation Fournisseur
- ▶ Gestion des Ressources Humaines
- ▶ Organisation et planification des activités
- ▶ Gestion des Ressources
- ▶ Gestion des Risques
- ▶ Communication Interne/Externe



MICKAËL ÉTUDIANT EN  
BTS AG, CAMPUS DE PARIS



J'ai eu mon Bac PRO Gestion Administration en alternance et je souhaitais m'investir davantage en intégrant une petite entreprise grâce à la formation BTS Assistant de gestion. J'y occupe une position particulière de par ma polyvalence en gestion opérationnelle, commerciale et humaine. J'ai ainsi le sentiment de contribuer à l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise et à sa pérennité.

## MODALITÉS

### NIVEAU D'ACCÈS:

BAC OBTENU  
(TOUTES OPTIONS)

### TYPE DE CONTRAT:

CONTRAT  
DE PROFESSIONNALISATION  
SUR 24 MOIS

### ALTERNANCE PRATIQUÉE:

2 JOURS EN FORMATION  
ET 3 JOURS EN ENTREPRISE

### DÉMARRAGE

DE LA FORMATION:  
OCTOBRE OU FÉVRIER



## POUR QUELS MÉTIERS ?

COLLABORATEUR(TRICE)  
DE DIRIGEANT  
DE PETITE OU MOYENNE  
ENTREPRISE

ASSISTANT(E)  
DE GESTION

ASSISTANT(E)  
POLYVALENT(E)  
ASSISTANT(E) COMPTABLE

ASSISTANT(E)  
COMMERCIAL(E)

TOUR À TOUR COMPTABLE, COMMERCIAL OU SECRÉTAIRE, L'ASSISTANT(E) DE GESTION EST LE PIVOT CENTRAL DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PME).

IL S'AGIT D'UN PROFESSIONNEL POLYVALENT, COLLABORATEUR DIRECT AUPRÈS DU CHEF D'ENTREPRISE ET À CE TITRE, OCCUPE UNE PLACE PARTICULIÈRE AU SEIN DE L'ENTREPRISE PAR SON RÔLE D'INTERFACE DANS LES RELATIONS INTERNES ET EXTERNES.

## BTS EN 2 ANS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ▶ CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ▶ EXPRESSION ET CULTURE EN LANGUES VIVANTES ÉTRANGÈRES (2 LANGUES)
- ▶ DROIT
- ▶ ÉCONOMIE GÉNÉRALE
- ▶ MANAGEMENT DES ENTREPRISES

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ COMMUNICATION ET RELATIONS PROFESSIONNELLES INTERNES ET EXTERNES
- ▶ RECHERCHE ET GESTION DE L'INFORMATION ET PRATIQUES INFORMATIQUES
- ▶ GESTION DES PROBLÈMES/AIDE À LA DÉCISION
- ▶ ORGANISATION ET SUIVI DE L'ACTION
- ▶ GESTION ADMINISTRATIVE (COMMERCE, RESSOURCES HUMAINES, LOGISTIQUE, COMPTABILITÉ)
- ▶ ACTIONS PROFESSIONNELLES

## ET APRÈS LE BTS ?

### Bachelor en 1 an en alternance

- BAC +3 RESPONSABLE DU MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING
- BAC +3 CHARGÉ(E) GESTION RH
- BAC +3 CHARGÉ(E) DE PROJET COMMUNICATION 360°

### Mastère en 2 ans en alternance

- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE EN MARKETING
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE WEB
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE EN COMMUNICATION 360°
- BAC +4/5 MANAGER RH



d'informations : [WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR](http://WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR)



# BTS Assistant(e) de Manager\*

DIPLOMES  
D'ÉTAT

\*Formation disponible sur le campus de Paris uniquement



## LES MISSIONS EN ENTREPRISE

- ▶ Son activité est étroitement liée à la Direction dont elle dépend, et organise des événements et des déplacements.
- ▶ Elle gère l'information et prend en charge un certain nombre de dossiers.



## COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ La communication et la relation interne/externe
- ▶ Le soutien à l'information (rechercher, produire...)
- ▶ Organisation de l'action
- ▶ Prise en charge des activités déléguées



CÉLINE ÉTUDIANTE EN BTS  
AM, CAMPUS DE PARIS



Passionnée et douée pour les langues étrangères, après un Bac L, je pensais intégrer une fac de Lettres, mais une formation professionnelle me correspondait plus. J'ai donc opté pour un BTS Assistant Manager. Le poste que j'occupe actuellement, dans un grand laboratoire pharmaceutique, me permet à la fois d'exercer au quotidien de la communication interne et externe, de développer mes compétences linguistiques et d'être ainsi l'interlocuteur privilégié entre la direction, le personnel et les partenaires extérieurs.



## MODALITÉS

**NIVEAU D'ACCÈS :**  
BAC OBTENU  
(TOUTES OPTIONS)

**TYPE DE CONTRAT :**  
CONTRAT  
DE PROFESSIONNALISATION  
SUR 24 MOIS

**ALTERNANCE PRATIQUÉE :**  
2 JOURS EN FORMATION  
ET 3 JOURS EN ENTREPRISE

**DÉMARRAGE  
DE LA FORMATION :**  
OCTOBRE OU FÉVRIER



## POUR QUELS MÉTIERS ?

ASSISTANT(E)  
DE DIRECTION

ASSISTANT(E)  
DE GROUPE PROJET

ASSISTANT(E)  
DE COMMUNICATION

ASSISTANT(E) RH

ASSISTANT(E)  
COMMERCIAL(E)

ASSISTANT(E)  
D'ÉQUIPE

L'ASSISTANT(E) MANAGER EXERCE SES FONCTIONS AUPRÈS D'UN CADRE OU D'UN RESPONSABLE. IL DÉVELOPPE SES COMPÉTENCES RELATIONNELLES, ORGANISATIONNELLES ET ADMINISTRATIVES.

IL REMPLIT DES FONCTIONS DE SOUTIEN ET DES ACTIVITÉS DÉLÉGUÉES, PLUS OU MOINS SPÉCIALISÉES SELON LE SERVICE.

IL EST À MÊME D'ORGANISER DES ÉVÉNEMENTS, DES DÉPLACEMENTS, DE GÉRER L'INFORMATION. LA DIMENSION INTERNATIONALE ET DONC LINGUISTIQUE FAIT PARTIE INTÉGRANTE DE LA FONCTION.

## BTS EN 2 ANS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ▶ CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION
- ▶ LANGUE VIVANTE 1 (LANGUE VIVANTE 2 EN OPTION)
- ▶ DROIT/ÉCONOMIE GÉNÉRALE
- ▶ MANAGEMENT DES ENTREPRISES

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ GESTION DES RELATIONS CLIENTS/FOURNISSEURS
- ▶ COMMUNICATION INTERNE/EXTERNE
- ▶ ADMINISTRATION ET DÉVELOPPEMENT RH
- ▶ GESTION FINANCIÈRE DE LA PME
- ▶ GESTION DES SYSTÈMES D'INFORMATION
- ▶ GESTION DE PROJET

## ET APRÈS LE BTS ?

### Bachelor en 1 an en alternance

- BAC +3 RESPONSABLE DU MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING
- BAC +3 CHARGÉ(E) GESTION RH
- BAC +3 CHARGÉ(E) DE PROJET COMMUNICATION 360°

### Mastère en 2 ans en alternance

- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE EN MARKETING
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE WEB
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE EN COMMUNICATION 360°
- BAC +4/5 MANAGER RH



d'informations : [WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR](http://WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR)

# BTS Communication



LE BTS COMMUNICATION RÉPOND AUX ATTENTES DES ENTREPRISES ET À L'ÉVOLUTION DES TECHNIQUES ET DES MÉTIERS DE LA COMMUNICATION D'ENTREPRISE DANS LES DOMAINES DE LA PUBLICITÉ, DE L'ÉVÉNEMENTIEL OU ENCORE DES RELATIONS PRESSE OU DU WEB.



## LES MISSIONS EN ENTREPRISE

- ▶ Le titulaire du BTS Communication conçoit et met en œuvre des opérations de communication publicitaire, événementielle ou relationnelle.
- ▶ Il coordonne, planifie, budgétise et contrôle les différentes actions de communication.
- ▶ Une de ses principales activités est de produire et de commercialiser des solutions de communication permettant de répondre aux attentes de publics variés.



## COMPÉTENCES VISÉES

- ▶ Mise en œuvre et suivi de projets de communication
- ▶ Conseil et Relation Entreprises
- ▶ Savoir concevoir des plans d'action de communication
- ▶ Savoir faire de la veille opérationnelle
- ▶ Organiser des événements



**SONIA ÉTUDIANTE EN BTS COM, CAMPUS DE LILLE**



Publicité ou presse ? J'hésitais après mon Bac ES. L'ISEFAC Alternance a fait une présentation du BTS communication dans mon lycée. Les perspectives d'opportunités professionnelles liées à ce BTS avaient été développées. Tout de suite, j'ai été confortée dans mes choix. Les matières sont nouvelles pour moi mais très intéressantes. L'alternance va me permettre de me préparer à intégrer, je l'espère, une agence de communication en tant qu'assistante chef de projet événementiel.



## MODALITÉS

**NIVEAU D'ACCÈS :**  
BAC OBTENU  
(TOUTES OPTIONS)

**TYPE DE CONTRAT :**  
CONTRAT  
DE PROFESSIONNALISATION  
SUR 24 MOIS

**ALTERNANCE PRATIQUÉE :**  
2 JOURS EN FORMATION  
ET 3 JOURS EN ENTREPRISE

**DÉMARRAGE  
DE LA FORMATION :**  
FÉVRIER OU OCTOBRE



## POUR QUELS MÉTIERS ?

ASSISTANT(E)  
ÉVÉNEMENTIEL

ASSISTANT(E)  
DE COMMUNICATION

CHARGÉ(E)  
DE RELATION PRESSE

ASSISTANT(E)  
CHEF DE PUBLICITÉ

VENDEUR(SE)  
D'ESPACES PUBLICITAIRES

PROFESSIONNELS TERRAIN, LES TITULAIRES AURONT À CONCEVOIR ET À LIVRER DES PROJETS EN COMMUNICATION POUR LES ENTREPRISES, EN RÉGIE, MÉDIAS OU EN AGENCES SPÉCIALISÉES.

LA COMMUNICATION EST SYNONYME DE CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DE VISIBILITÉ. LE SECTEUR RECHERCHE TOUJOURS DE NOUVEAUX CANDIDATS. LES MÉTIERS ONT ÉVOLUÉ AVEC LE DÉVELOPPEMENT DES NOUVELLES TECHNOLOGIES.

IL FAUT DÉSORMAIS MAÎTRISER LES OUTILS DU WEB, SAVOIR CRÉER UNE NEWSLETTER, TENIR UN BLOG... LE BTS COMMUNICATION EST UN BON TREMPIN ET EST INDISPENSABLE POUR POURSUIVRE VERS BAC+3 OU BAC+5.

## BTS EN 2 ANS

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ▶ LANGUE VIVANTE 1 OBLIGATOIRE (ANGLAIS)
- ▶ DROIT/ÉCONOMIE GÉNÉRALE
- ▶ MANAGEMENT DES ENTREPRISES

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ LES CULTURES DE LA COMMUNICATION
- ▶ LES CULTURES TECHNOLOGIQUES DE LA COMMUNICATION
- ▶ LE DROIT DE LA COMMUNICATION
- ▶ MISE EN ŒUVRE ET SUIVI DE PROJETS DE COMMUNICATION
- ▶ CONSEIL ET RELATIONS ENTREPRISES
- ▶ VEILLE OPÉRATIONNELLE
- ▶ ATELIER PRODUCTION
- ▶ ATELIER RELATIONS COMMERCIALES

## ET APRÈS LE BTS ?

### Bachelor en 1 an en alternance

- BAC +3 RESPONSABLE DU MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING
- BAC +3 CHARGÉ(E) DE PROJET COMMUNICATION 360°

### Mastère en 2 ans en alternance

- BAC +4/5 MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE EN MARKETING
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE WEB
- BAC +4/5 MANAGER STRATÉGIQUE EN COMMUNICATION 360°

## QUELQUES CHIFFRES À RETENIR SUR LE SECTEUR :

**46,2** milliards d'euros de CA (soit **2,1%** du PIB)  
**70%** des dépenses sont consacrées à la communication commerciale et à la publicité en France  
**700 000** emplois directs et indirects sont concernés par la communication  
**155 000** personnes travaillent en entreprise et **115 000** en agence.

**A retenir :** Les nouvelles compétences les plus prisées par les recruteurs sont la création de contenus, l'animation des communautés, le CRM, l'analyse data et les réseaux sociaux..



+ d'informations : [WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR](http://WWW.ISEFAC-ALTERNANCE.FR)

# Et après le BTS ?



Rythme d'alternance : 1 jour École / 4 jours Entreprise

	FILIÈRE « COMMERCE ET MARKETING »		FILIÈRE « DIGITAL ET COMMUNICATION »		FILIÈRE « RH »	
MASTÈRE EN 2 ANS	Manager du développement commercial (Année 2)	Manager Stratégique en Marketing (Année 2)	Manager Stratégique Web (Année 2)	Manager Stratégique en Communication 360° (Année 2)	Manager Ressources Humaines (Année 2)	
	Manager du développement commercial (Année 1)	Manager Stratégique en Marketing (Année 1)	Manager Stratégique Web (Année 1)	Manager Stratégique en Communication 360° (Année 1)	Manager Ressources Humaines (Année 1)	
BACHELOR EN 1 ANS	Responsable du Management Commercial et Marketing		Chargé(e) de Projet de Communication 360°		Management et Gestion des Entreprises	Chargé(e) de gestion RH
	Post BTS					

## LES WORKSHOPS C'EST QUOI ?

Pendant une semaine, nos étudiants doivent étudier le brief d'une entreprise qui vient à leur rencontre. En groupe, ils développent une communication adaptée et présenter leurs recommandations devant un jury composé de collaborateurs de l'entreprise. Ils apportent aux entreprises des outils et des concepts supplémentaires pour construire autrement leur communication. C'est une véritable agence intégrée au sein de l'école.

## NOS ÉTUDIANTS LES ONT CONSEILLÉS



Couveuse de jeunes talents



Livreur de fleurs à vélo dans Paris

## UNE PÉDAGOGIE INNOVANTE

- ▶ Des laboratoires professionnels
- ▶ Des conférences thématiques (ISEFAC Talks)
- ▶ Des workshops
- ▶ Une approche internationale avec les voyages d'études
- ▶ Rencontre avec des entreprises partenaires
- ▶ Une plateforme de cours en ligne (ISEFAC e-learning)

# Le job dating

DES RENCONTRES ENTRE ÉTUDIANTS  
ET ENTREPRISES PARTENAIRES.



L'ISEFAC Alternance organise chaque année des job dating entre étudiants et entreprises partenaires.

## OBJECTIF

**5 minutes pour convaincre** et décrocher un entretien pour une alternance. C'est l'occasion de rencontrer et d'échanger avec des professionnels du secteur de la communication, du marketing, du digital et du commerce à la recherche des meilleurs profils en alternance.

Ce modèle dynamique offre aux recruteurs la possibilité de passer un maximum d'entretiens en un minimum de temps. Et pour nos étudiants, c'est une opportunité supplémentaire de rencontrer plusieurs recruteurs dans la même journée sans suivre le schéma classique du « CV et de la lettre de motivation », pour proposer ses compétences en direct.



MARIANE.L  
KS BEAUTÉ  
ISEFAC ALTERNANCE  
PROMO 2008



Le concept de ce job dating est hyper intéressant car il permet de mettre en relation les entreprises et les étudiants que nous n'aurions pas forcément rencontrés. Les étudiants peuvent rencontrer un panel d'entreprises, peu ou pas connu du grand public. Etant une ancienne étudiante, j'ai toujours fait appel à cette école pour recruter en alternance. J'apprécie l'accompagnement proposé par le service des relations Entreprises. Cet événement est vraiment un plus pour beaucoup d'entreprises comme la mienne qui souhaite attirer de nouveaux talents. ”

# Au cœur de notre campus

## LA TEAM COM' ISEFAC À VOTRE RENCONTRE

Les étudiants de l'ISEFAC Alternance ont la possibilité de participer à des événements dans le but de promouvoir et de présenter les formations proposées au sein de leur établissement. Il peut s'agir de journées portes ouvertes, de salons, de forums lycéens. La participation des étudiants aux événements leur permet de se professionnaliser dans un autre cadre qu'est celui du monde de l'entreprise à travers les différentes missions qui peuvent leur être confiées lors de ces journées.

### ISEFAC TALKS

S'inspirant des célèbres conférences TED, connues dans le monde des start-ups, de l'innovation et du digital, l'ISEFAC Alternance lance ses talks, sur le principe suivant « 1 invité, 1 parti-pris, 1 échange avec les étudiants ». Pendant 20 minutes, un invité vient présenter sa vision et son projet. S'en suit un débat d'idées.

Ces conférences sont animées par des professionnels de la communication, du marketing, du management et du digital et traitent concrètement et sans détour tout ce qui fait l'actualité des métiers.



### LES THÉMATIQUES DÉJÀ ABORDÉES :

- ▶ COMMENT CONSTRUIRE SON IDENTITÉ NUMÉRIQUE ?
- ▶ LA COMMUNICATION ET LA RSE
- ▶ LES NOUVEAUX MÉTIERS DE LA COMMUNICATION
- ▶ LES OUTILS POUR BIEN CRÉER SON ENTREPRISE

### VISITES CULTURELLES ET PÉDAGOGIQUES

Des visites de lieux emblématiques, entre Paris et Lille, ont lieu chaque année avec nos étudiants afin d'aborder la pédagogie d'une manière innovante et de les sensibiliser au patrimoine culturel français. Les dernières visites : Opéra de Paris, La Cité du cinéma et le Quai d'Orsay.

### LE GALA DE FIN D'ANNÉE

L'ensemble de l'école, étudiants, intervenants, membres de l'administration... Tous se retrouvent le temps d'une soirée à thème dans un lieu privilégié. Chanteurs de comédie musicale, magiciens, dessinateurs, musiciens... se succèdent au rythme des sons de DJ professionnels.

### REMISE DE DIPLÔMES

Chaque année, l'ISEFAC Alternance met à l'honneur ses étudiants lors de la remise des diplômes. C'est un moment particulier pour nos étudiants et l'équipe pédagogique qui les a accompagnés tout au long de leur cursus.

## NOS VOYAGES D'ÉTUDES

Dans un monde professionnel multiconnecté, l'internationalisation des échanges est une réalité à laquelle les jeunes actifs doivent se préparer. Afin d'appréhender l'interculturalité du monde de l'entreprise, l'ISEFAC Alternance donne à ses étudiants la possibilité d'effectuer deux voyages d'études : le premier en Amérique du Nord en 4e année, le second en Asie en 5e année.



J'ai toujours eu l'idée de faire une partie de ma carrière à l'étranger mais je n'avais jamais pensé vivre cette expérience en tant qu'étudiant ! Lors de notre voyage d'études à San Francisco en février 2014, nous avons été accueillis dans une start-up à Oakland. Après la conférence, nous avons dû nous présenter en deux minutes (elevator pitch). C'est suite à ce premier échange que j'ai pu me démarquer. À la fin de la journée, le dirigeant m'a proposé d'écrire des articles pour leur site web ! Une expérience professionnelle qui m'a beaucoup appris.



**TEDDY G. MANAGER**  
COMMUNICATION,  
PROMOTION 2015



### NOUVEAUTÉS

L'ISEFAC Alternance étend son offre en organisant également des voyages dédiés à la culture d'entreprise avec ses étudiants de la 3e à la 5e année des campus de Paris et Lille. Une expérience hors du commun, à la rencontre de populations et d'environnements aux antipodes des pays occidentaux.



# 5 RAISONS DE FAIRE VOYAGER VOS COMPÉTENCES

› Partir à la rencontre de professionnels de votre métier



› Découvrir d'autres pratiques managériales



› Améliorer vos compétences linguistiques



› Partager de nouvelles expériences enrichissantes à l'international



› Explorer les richesses culturelles des plus grandes mégapoles mondiales



# Admissions, mode d'emploi



## ENVOYER UN DOSSIER DE CANDIDATURE

En ligne sur [www.isefac-alternance.fr](http://www.isefac-alternance.fr)

ou

### Par courrier

au service administratif.

campus de Paris :

20, rue de Chabrol 75010 Paris

campus de Lille :

6-8 boulevard Denis Papin

59000 Lille



## CONVOCAION PAR MAIL À :

Un examen écrit

Un entretien individuel de motivation



## RÉPONSE PAR MAIL SOUS 10 JOURS



## CV ET CHARTE ISEFAC ALTERNANCE

À retourner **impérativement** par mail au service administratif



## DÉBUT DU PLACEMENT EN ENTREPRISE



## JOB COACHING

Atelier d'aide à la réalisation du CV, lettre de motivation et simulation d'entretien d'embauche.

## EXAMENS D'ADMISSION

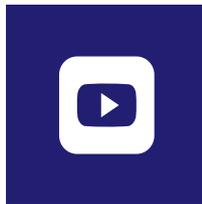
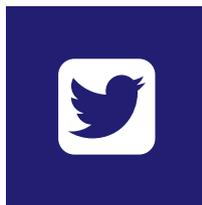
### ▶ APRÈS ÉTUDE DE VOTRE DOSSIER, VOUS SEREZ CONVOQUÉ(E) À : UN EXAMEN ÉCRIT (DURÉE : 2 HEURES) PORTANT SUR :

- UN TEST DE LOGIQUE ET DE RAISONNEMENT,
- DE LA CULTURE GÉNÉRALE,
- DE LA CULTURE PROFESSIONNELLE,
- DE L'ANGLAIS

### ▶ UN ENTRETIEN PROFESSIONNEL AVEC UN CONSEILLER EN FORMATION

Inscrivez-vous en ligne : [www.isefac-alternance.fr](http://www.isefac-alternance.fr)

## VIVEZ L'EXPERIENCE ISEFAC ALTERNANCE #ISEFACEXPERIENCE



Retrouvez toute notre actualité au quotidien sur les réseaux sociaux : Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, LinkedIn

IONIS  
INSTITUTE  
OF BUSINESS



Créé en 1980 par Marc Sellam, IONIS Education Group est aujourd'hui le premier groupe de l'enseignement supérieur privé en France. 24 écoles et entités rassemblent dans 14 villes de France près de 27 000 étudiants en commerce, marketing et communication, gestion, finance, informatique, numérique, aéronautique, énergie, transport, biotechnologie et création... Le Groupe IONIS s'est donné pour vocation de former la Nouvelle Intelligence des Entreprises d'aujourd'hui et de demain. En 2017, le Groupe IONIS élargit ses frontières avec la création de campus urbains interdisciplinaires dans des métropoles étrangères (Barcelone, Berlin, Bruxelles et Genève). Ouverture à l'International, grande sensibilité à l'innovation et à l'esprit d'entreprendre, véritable « culture de l'adaptabilité et du changement », telles sont les principales valeurs enseignées aux futurs diplômés des écoles du Groupe. Ils deviendront ainsi des acteurs-clés de l'économie de demain, rejoignant nos réseaux d'Anciens qui, ensemble, approchent les 70 000 membres.

[www.ionis-group.com](http://www.ionis-group.com)

IONIS Education Group, la Nouvelle Intelligence des Entreprises.



**ISEFAC**  
**ALTERNANCE**

## Paris

Service Administratif et admissions  
20 rue de Chabrol – 75 010 Paris  
Tel : 01 47 70 85 03

## Lille

6-8 boulevard Denis Papin – 59 000 Lille  
Tel : 03 20 42 78 50

[www.isefac-alternance.fr](http://www.isefac-alternance.fr)

Suivez-nous sur

