esmae
ÉCOLE DES PROFESSIONNELS
DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM

Assistant de Gestion et Recrutement

→ Diplôme reconnu par l'Etat au niveau III (Bac +2), Certification professionnelle code NSF 315w Ressources humaines, gestion de l'emploi (commercialisation) de niveau III (Fr) et de niveau 5 (Eu), enregistrée au RNCP* et publiée au Journal Officiel du 30 janvier 2015.

Le diplôme
la formation Assistant de Gestion et Recrutement est un partenariat entre la branche professionnelle des Métiers du recrutement et de l'intérim, Prism'emploi et Sup de Vente, une école de la CCI Paris Ile-de-France.
Cette formation se déroule sur 2 ans après un Bac (ou équivalent) ou en 1 an après un Bac+1 ou Bac+2 non validé.

Objectifs de la formation
Permettre à de futurs collaborateurs d'exercer les missions suivantes :
- recherche des candidats
- édition des fiches de paie et des contrats de travail
- application en droit du travail
- identification des profils et proposition au Consultant recrutement avec lequel il travaillera en étroite collaboration.

Perspectives professionnelles
- Assistant de gestion en centre comptable ou en agence
- Assistant recrutement
- Chargé de recherches
- Assistant d'agence

Secteurs d'activité
Le diplômé pourra exercer son activité dans les métiers du recrutement et de l'intérim (agence d'emploi, cabinet de recrutement...).

Nos partenaires
Toutes les agences d'emploi, à titre d'exemple : Groupe Adecco (Adecco, Adia, Adecco Médical), Manpower, Groupe Randstad (Randstad, Expectra, Appel Médical, JBM), Synergie, Crit Intérim, Start People, Interpole, Ergalis, Temporis.... (liste non exhaustive).





Assistant de Gestion et Recrutement

→ Diplôme reconnu par l'Etat au niveau III (Bac +2), Certification professionnelle code NSF 315w Ressources humaines, gestion de l'emploi (commercialisation) de niveau III (Fr) et de niveau 5 (Eu), enregistrée au RNCP* et publiée au Journal Officiel du 30 janvier 2015.

Déroulement de la formation
La formation se déroule sur 2 ans selon le rythme suivant :
- 1ère année en temps plein (400 heures de cours) sous statut étudiant avec 4 mois de stage à réaliser.
- 2ème année en apprentissage (600 heures de cours) avec une alternance d'une semaine à l'école et 2 semaines en entreprise.

L'apprenti pourra effectuer son apprentissage dans une agence d'emploi, dans un centre de retraitement comptable ou en cabinet de recrutement.

Conditions légales
Pour le cursus à temps plein, trois alternatives :
- être âgé de moins de 28 ans
- être demandeur d'emploi et souhaiter une reconversion
- dans le cas d'un Fongecif.

Pour le cursus en apprentissage :
- être âgé de moins de 26 ans
- conclure un contrat de formation par alternance avec un employeur agréé ou habilité.

Modalités d'inscription
Lors d'une journée de sélection, les candidats participent à différents entretiens, collectif et individuel, ce qui permet de mesurer la motivation et le savoir-être. Ils sont aussi évalués à l'aide de tests écrits (culture générale, expression écrite, synthèse de texte).

Rémunération et contrat de travail
Les étudiants suivent les stages sous convention. Ils sont rémunérés selon les accords préalablement définis en entreprise.
Pour le cursus en alternance, le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée en partie en entreprise et en CFA.
Dans le cadre de notre partenariat avec le Prism'emploi, le jeune recevra une rémunération mensuelle sur la base de l'horaire hebdomadaire légal en vigueur.
Cette rémunération minimum, égale pour tous les apprentis de l'ESMAE, quel que soit leur âge, est fixée à 53 % du minimum conventionnel niveau IV la première année, et à 61 % de ce minimum les derniers mois (à l'exception des étudiants ayant déjà suivi une formation en apprentissage).

Pré-requis :
- Bac validé pour rentrer en 1ère année
- Bac+1 ou Bac+2 non validé pour rentrer en 2ème année

Programme de formation
- Techniques de sourcing
- Techniques de recrutement
- Environnement du Travail Temporaire
- Législation
- Gestion
- Communication
- Projet tutoré

Exemples de missions en entreprise
- Mise en place d'actions de recherches de candidats
- Sélection des CV
- Aide au recrutement
- Saisie des contrats et des paies
- Contacts clients

Poursuite d'études envisageable
Tous types de Bac+3 ou Bachelor Consultant recrutement de ESMAE.

VAE
Le titre d'Assistant de Gestion et Recrutement est accessible par le biais de la VAE (consulter l'école).

FORMATION CONTINUE
Assistant de Gestion et Recrutement peut également s'effectuer en formation continue, à raison de 224 heures sur 1 an. Cette formation est éligible au CPF en parcours complet ou par blocs de compétences.

* RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

Contacts

Valérie GRIGNON
Responsable ESMAE
Tél. : 01 55 65 54 11
vgrignon@esmae.fr

Valérie ARBELOA
Assistante pédagogique et commerciale
Tél. : 01 55 65 54 13 et 01 55 65 54 12
varbeloa@esmae.fr

ESMAE
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris
Métro : Ligne 3 Porte de Champerret ou Louise Michel
infos@esmae.fr

www.esmae.fr

prism'emploi PROFESSIONNELS DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM
L'Europe s'engage en Île-de-France avec le FSE
UNION EUROPÉENNE
avec le soutien de Île de France
Sup de Vente Révéler votre sens des affaires
une école de la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

esmae
ÉCOLE DES PROFESSIONNELS
DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM

Consultant Recrutement

→ Diplôme reconnu par l'Etat au niveau II (Bac +3), Certification professionnelle code NSF 315 Ressources humaines, gestion du personnel, gestion de l'emploi de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu), enregistrée au RNCP* et publiée au Journal Officiel du 30 janvier 2015.

Le diplôme
La formation est issue d'un partenariat entre la branche professionnelle des Métiers du recrutement et de l'intérim, Prism'emploi et Sup de Vente, école de la CCI Paris Ile-de-France.
Cette formation se déroule sur un an (après Bac + 2), en temps plein ou en apprentissage. Elle est validée par la moyenne des notes annuelles et par une soutenance du mémoire individuel devant un jury de professionnels, au terme duquel l'étudiant se voit délivrer le titre de Consultant recrutement.

Objectifs de la formation
Permettre à de futurs experts d'acquérir des compétences polyvalentes dans les métiers de l'emploi en développant le sens du relationnel, une connaissance pointue de la législation et une aptitude commerciale essentielle dans l'exercice de leur fonction. Ils devront être capables, d'une part, d'accompagner un candidat en évaluant son potentiel et en facilitant sa recherche d'emploi, et d'autre part, de proposer les profils adéquats aux entreprises clientes en les accompagnant dans leur processus de recrutement.

Secteurs d'activité
Le diplômé pourra exercer son activité dans les métiers du recrutement et de l'intérim (agence d'emploi, cabinet de recrutement...).

Nos partenaires
Toutes les agences d'emploi. À titre d'exemple : Groupe Adecco (Adecco, Adecco Médical), Manpower, Groupe Randstad (Randstad, Expectra, Appel Médical, JBM), Synergie, Crit Intérim, Start People, Interpole, Selpro, Temporis, etc. (liste non exhaustive).

Perspectives professionnelles
- Chargé de recrutement
- Responsable recrutement
- Consultant recrutement





Consultant Recrutement

→ Diplôme reconnu par l'Etat au niveau II (Bac +3), Certification professionnelle code NSF 315 Ressources humaines, gestion du personnel, gestion de l'emploi de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu), enregistrée au RNCP* et publiée au Journal Officiel du 30 janvier 2015.

Déroulement de la formation
La formation se déroule sur 1 an selon un cursus classique soit :
- A temps plein sous forme de convention de stage alterné (525 heures de cours et 38 semaines en entreprise)
- En alternance (contrat d'apprentissage ou contrat pro) sur le mode de l'alternance école/ entreprise (550 heures de cours et 37 semaines en entreprise)

L'apprenti pourra effectuer son apprentissage dans une agence d'emploi, dans un centre de retraitement comptable ou en cabinet de recrutement.

Conditions légales
Pour le cursus à temps plein, trois alternatives :
- être âgé de moins de 28 ans
- être demandeur d'emploi et souhaiter une reconversion
- dans le cas d'un Fongecif.

Pour le cursus en apprentissage :
- être âgé de moins de 26 ans
- conclure un contrat de formation par alternance avec un employeur agréé ou habilité.

Modalités d'inscription
Après une journée de tests et d'entretiens de motivation, tenant compte du « savoir-être ». Les candidats participent à différents entretiens de motivation en collectif ou en individuel.
Ils sont aussi évalués à l'aide de tests écrits (culture générale, expression écrite, synthèse de texte).

Rémunération et contrat de travail
Les étudiants suivent les stages sous convention. Ils sont rémunérés selon les accords préalablement définis en entreprise.
Pour le cursus en alternance, le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée en partie en entreprise et en CFA.
Dans le cadre de notre partenariat avec le Prism'emploi, le jeune recevra une rémunération mensuelle sur la base de l'horaire hebdomadaire légal en vigueur.
Cette rémunération minimum, égale pour tous les apprentis de l'ESMAE, quel que soit leur âge, est fixée à 53 % du minimum conventionnel niveau IV la première année, et à 61 % de ce minimum les derniers mois (à l'exception des étudiants ayant déjà suivi une formation en apprentissage).

Pré-requis
- DUT tertiaire (TC, GEA, etc.)
- BTS tertiaire (MUC, NRC, PME-PMI, etc.)
- L2 issue des UFR économie et gestion, sciences humaines ou sciences sociales.
- Autre certification de niveau III

Programme de la formation
- Techniques de recrutement
- Conseils RH
- Environnement du travail temporaire
- Gestion d'une agence
- Droit et législation du travail temporaire
- Techniques de vente, marketing téléphonique
- Communication
- Management
- Pilotage de projet
- Anglais

Exemple de missions....
- Recherches de candidats
- Entretien de recrutement
- Présentation des candidats aux clients
- Gestion administrative
- Développement de portefeuille clients

Poursuite d'études envisageable
Titres RNCP niveau I, Master RH ou vente.

VAE
Le titre Consultant recrutement est accessible par le biais de la VAE (consulter l'école).

FORMATION CONTINUE
La formation Consultant recrutement peut également s'effectuer en formation continue, à raison de 224 heures sur 1 an.
Cette formation est éligible au CPF en parcours complet ou par blocs de compétences.

* RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

Contacts

Valérie GRIGNON
Responsable ESMAE
Tél. : 01 55 65 54 11
vgrignon@esmae.fr

Valérie ARBELOA
Assistante pédagogique et commerciale
Tél. : 01 55 65 54 13 et 01 55 65 54 12
varbeloa@esmae.fr

ESMAE
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris
Métro : Ligne 3 Porte de Champerret ou Louise Michel
infos@esmae.fr

www.esmae.fr

prism'emploi PROFESSIONNELS DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM
L'Europe s'engage en Île-de-France
UNION EUROPÉENNE
avec le soutien de Île de France
Sup de Vente Révéler votre sens des affaires
une école de la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

esmae
ÉCOLE DES PROFESSIONNELS
DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM

Licence Professionnelle MAC
(Management de l'Activité Commerciale

→ **Spécialité : Métiers du recrutement et de l'intérim**

→ Diplôme préparé en partenariat avec l'IUT de Cergy

Le diplôme
La formation est issue d'un partenariat entre la branche professionnelle des Métiers du recrutement et de l'intérim, Prism'emploi, Sup de Vente, école de la CCI Paris Ile-de-France et l'IUT de Cergy.

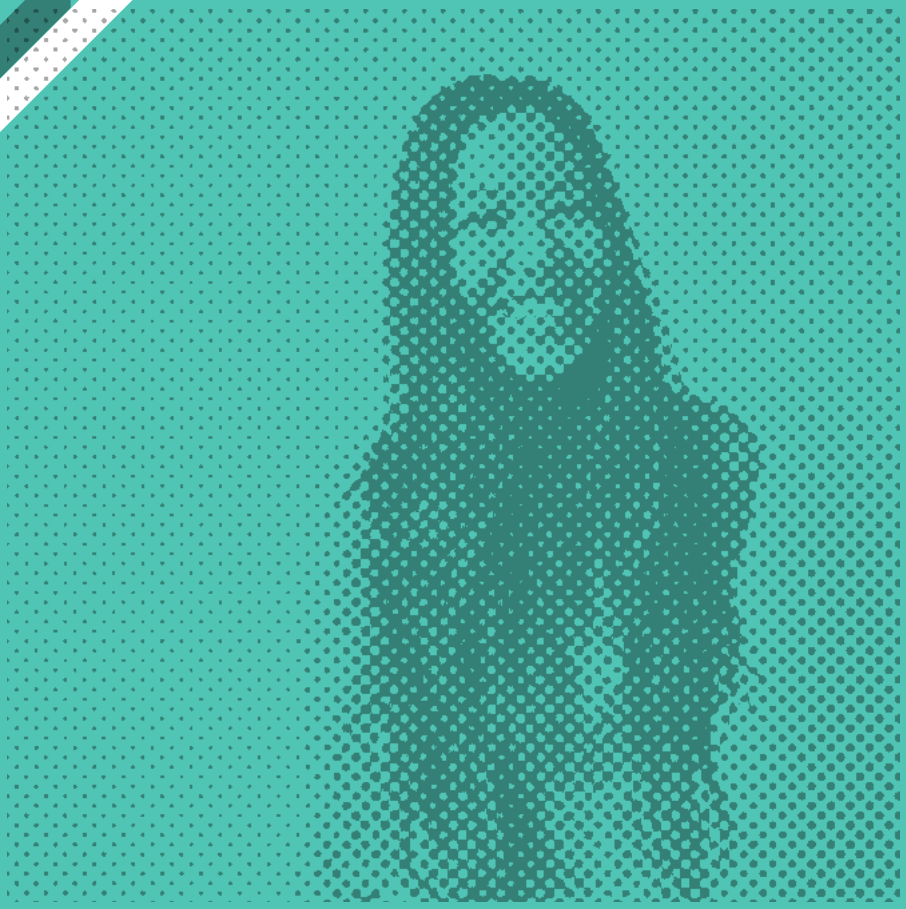
Objectifs de la formation
Former en un an de futurs collaborateurs commerciaux ou responsables d'agence capables de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité du portefeuille confié, et à même d'évoluer vers des fonctions managériales au sein d'une agence d'emploi.

Perspectives professionnelles
- Chargé d'affaires
- Ingénieur commercial
- Adjoint responsable d'agence

Secteurs d'activité
Le diplômé pourra exercer son activité dans les métiers du recrutement et de l'intérim (agence d'emploi, cabinet de recrutement...).

Nos partenaires
Toutes les agences d'emploi. À titre d'exemple : Groupe Adecco (Adecco, Adecco Médical), Manpower, Groupe Randstad (Randstad, Expectra, Appel Médical, JBM), Synergie, Crit Intérim, Start People, Interpole, Selpro, Temporis, etc. (liste non exhaustive).





Licence professionnelle MAC
(Management de l'Activité Commerciale)

→ **Spécialité : Métiers du recrutement et de l'intérim**

→ Diplôme préparé en partenariat avec l'IUT de Cergy

Déroulement de la formation
La formation se déroule en 1 an (525 heures), sur deux sites :
• à l'IUT de Cergy ;
• au CFA SUP de Vente/ESMAE (Saint-Germain-en-Laye).
La formation en apprentissage alterne des périodes sur un rythme d'une semaine en formation et deux semaines en entreprise. L'apprenti pourra effectuer son apprentissage dans une agence d'emploi, dans un centre de retraitement comptable ou en cabinet de recrutement.

Conditions légales
• être âgé de moins de 26 ans
• conclure un contrat de formation par alternance avec un employeur agréé ou habilité

Modalités d'inscription
Sur dossier et entretien de motivation.

Rémunération et contrat de travail
Le contrat d'apprentissage ou le contrat de professionnalisation est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée en partie en entreprise et en CFA. Dans le cadre de notre partenariat avec le Prism'Emploi, le jeune recevra une rémunération mensuelle sur la base de l'horaire hebdomadaire légal en vigueur.

Cette rémunération minimum, égale pour tous les apprentis de l'ESMAE, quel que soit leur âge, est fixée à 53 % du minimum conventionnel niveau III la première année, et à 61 % de ce minimum les derniers mois (à l'exception des étudiants ayant déjà suivi une formation en apprentissage).

Pré-requis
Être titulaire :
• d'un DUT de type techniques de commercialisation ;
• ou d'un BTS tertiaire de type Management d'unité commerciale MUC, Négociation relation client NRC.

Programme de la formation
• Environnement et langages fondamentaux
  - Sociologie du travail (techniques de recrutement, organisation d'une agence d'emploi, gestion de la discrimination et des travailleurs handicapés)
  - Anglais commercial
  - Droit : législation du travail temporaire
  - Communication interpersonnelle
• Gestion des unités commerciales
  - Organisation et administration de l'unité commerciale
  - Gestion comptable et budgétaire
  - Management par les projets
  - Systèmes d'information
• Management et développement commercial
  - Management des équipes et des ventes
  - Marketing relationnel et négociation approfondie
  - Marketing des services
  - Analyse des données
• Maîtrise d'un projet commercial
  - Méthodologie de la conduite de projet
  - Méthodologie du mémoire
  - Conduite de projet : création d'une agence ou d'une nouvelle activité dans une agence d'emploi
  - Mission en agence

Exemples de travaux confiés en agence dans le cadre de l'apprentissage
• Prospection
• Suivi client
• Identification de fichiers
• Missions de recrutement

Poursuite d'études envisageable
La finalité de cette formation est d'entrer dans la vie active, mais l'étudiant pourra, s'il le souhaite, poursuivre en Master.

Contacts

Valérie GRIGNON
Responsable ESMAE
Tél. : 01 55 65 54 11
vgrignon@esmae.fr

Valérie ARBELOA
Assistante pédagogique et commerciale
Tél. : 01 55 65 54 13 et 01 55 65 54 12
varbeloa@esmae.fr

ESMAE
51 boulevard de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye
Tél. : 01 39 10 78 78
infos@esmae.fr

IUT
Département Techniques de commercialisation
Université de Cergy-Pontoise
Site de Saint-Martin
2 avenue Adolphe Chauvin
95302 Cergy-Pontoise Cedex
Tel. : 01 34 25 28 62

www.esmae.fr

esmae
ÉCOLE DES PROFESSIONNELS
DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM

Responsable d'Agence

→ Diplôme reconnu par l'Etat au niveau I (Bac +5), Certification professionnelle code NSF 312t Négociation et vente, de niveau I (Fr) et de niveau 7 (Eu), enregistrée au RNCP* et publiée au Journal Officiel du 3 décembre 2015.

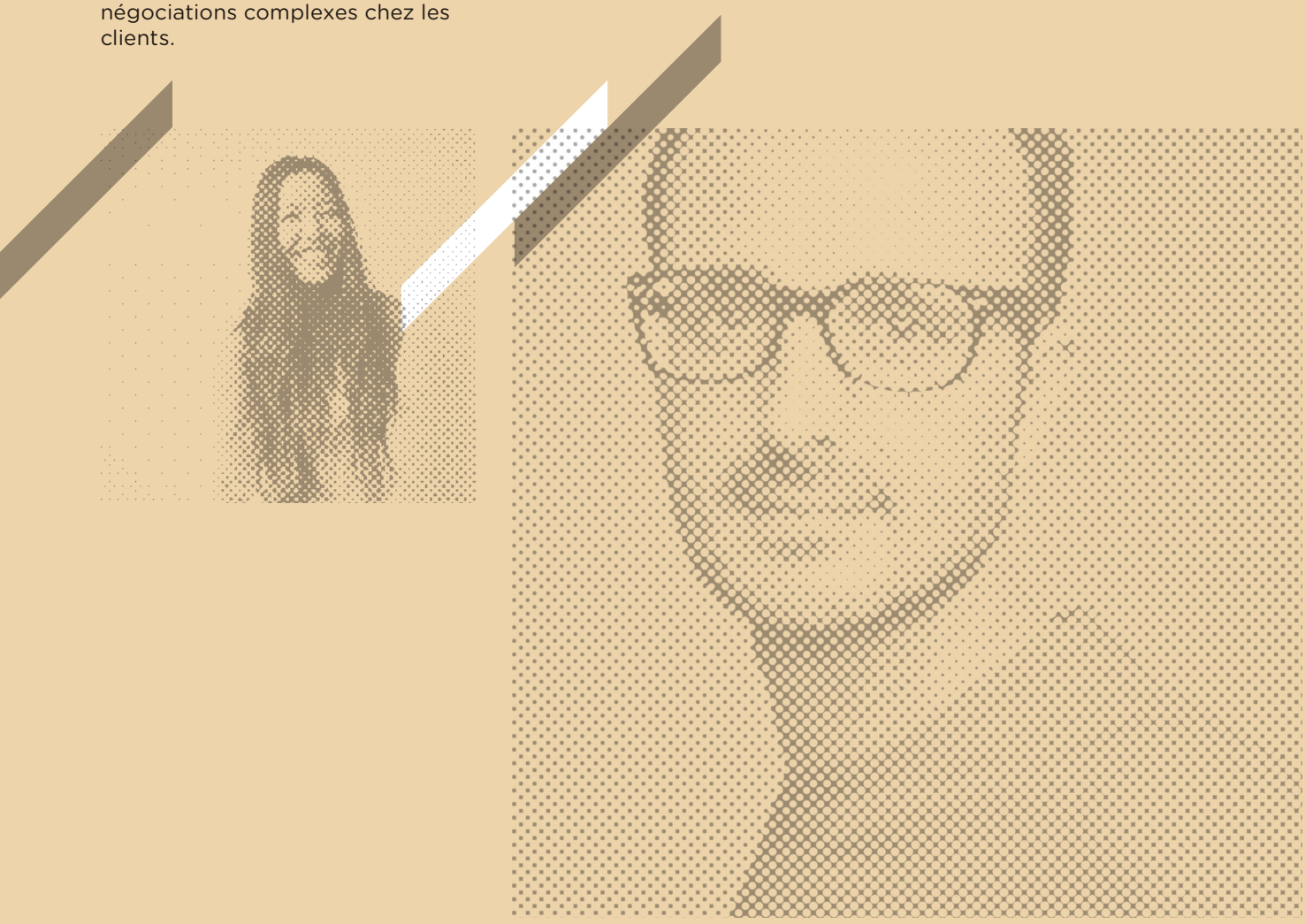
Le diplôme
La formation de Responsable d'Agence est issue d'un partenariat entre la branche professionnelle des Métiers du recrutement et de l'intérim, Prism'emploi et la Chambre de commerce et d'industrie Paris Ile-de-France.
Le diplôme de Manager en Ingénierie d'Affaires est délivré par Sup de Vente, école de la CCI Paris Ile-de-France.

Objectifs de la formation
Permettre aux collaborateurs en poste (commerciaux ou responsables d'agence junior) de gérer un centre de profit, manager une équipe et mener des négociations complexes chez les clients.

Perspectives professionnelles
- Responsable d'agence
- Responsable grands comptes

Secteurs d'activité
Le diplômé pourra exercer son activité dans les métiers du recrutement et de l'intérim (agence d'emploi, cabinet de recrutement, société de services...)

Nos partenaires
Toutes les agences d'emploi, à titre d'exemple : Groupe Adecco (Adecco, Adecco Médical), Manpower, Groupe Randstad (Randstad, Expectra, Appel Médical, JBM), Synergie, Crit Intérim, Start People, Interpole, Selpro, Temporis.... (liste non exhaustive).



Responsable d'Agence

→ Diplôme reconnu par l'Etat au niveau I (Bac +5), Certification professionnelle code NSF 312t Négociation et vente, de niveau I (Fr) et de niveau 7 (Eu), enregistrée au RNCP* et publiée au Journal Officiel du 3 décembre 2015.

Déroulement de la formation
La formation se déroule sur 1 an, à raison de 3 jours par mois à ESMAE, soit 231 heures.

Modalités d'inscription
La Responsable d'Agence s'effectue en formation continue, à raison de 231 heures sur 1 an. Cette formation est éligible au CPF en parcours complet ou par blocs de compétences (se renseigner auprès de Esmae).

Rémunération et contrat de travail
Le stagiaire sera en poste dans une agence d'emploi. Il existe plusieurs dispositifs permettant l'accès à cette formation :
- période de professionnalisation
- CPF (Compte personnel formation)
- CIF
- participation de l'entreprise via le plan de formation

Pré-requis
- Etre salarié d'une agence d'emploi
- Etre titulaire d'un Bac +2 validé
- Avoir 5 années d'expérience professionnelle dans la fonction commerciale B to B
- Justifier d'un projet avéré sur la prise de poste de Responsable d'Agence

Programme de la formation
- **Détection et développement d'affaires :**
  - Construire son plan d'action commerciale
  - Optimiser la vente aux grands comptes
  - Etude de marché
  - Business Plan
  - Méthodologie et suivi du mémoire
- **Conception, pilotage et négociation d'affaires complexes**
  - Maîtriser des situations de ventes complexes
  - Pilotage en mode projet
  - Analyser un projet par les coûts et la valeur
  - Préparer et réussir une négociation complexe
  - Législation
- **Management des hommes et de l'activité**
  - Gestion financière d'un centre de profit
  - Développer son efficacité managériale
  - Motiver, déléguer, gérer les conflits

Elearning : maîtriser les situations de vente
Anglais : elearning de préparation à un entretien
Elearning : méthodologie sur la veille

Les autres formations de ESMAE
A ce jour, l'école déploie les formations d'assistant recrutement, consultant recrutement et chargé d'affaires sous contrat d'alternance pendant 1 an.

VAE
Le titre Manager en Ingénierie d'Affaires est accessible par le biais de la VAE (consulter l'école).

* RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

Contacts

Valérie GRIGNON
Responsable ESMAE
Tél. : 01 55 65 54 11
vgrignon@esmae.fr

Valérie ARBELOA
Assistante pédagogique et commerciale
Tél. : 01 55 65 54 13 et 01 55 65 54 12
varbeloa@esmae.fr

ESMAE
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris
Métro : Ligne 3 Porte de Champerret ou Louise Michel
infos@esmae.fr

www.esmae.fr

prism'emploi PROFESSIONNELS DU RECRUTEMENT ET DE L'INTÉRIM
L'Europe s'engage en Île-de-France avec le FSE — UNION EUROPÉENNE
avec le soutien de Île de France
Sup de Vente Révéler votre sens des affaires
une école de la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE