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.

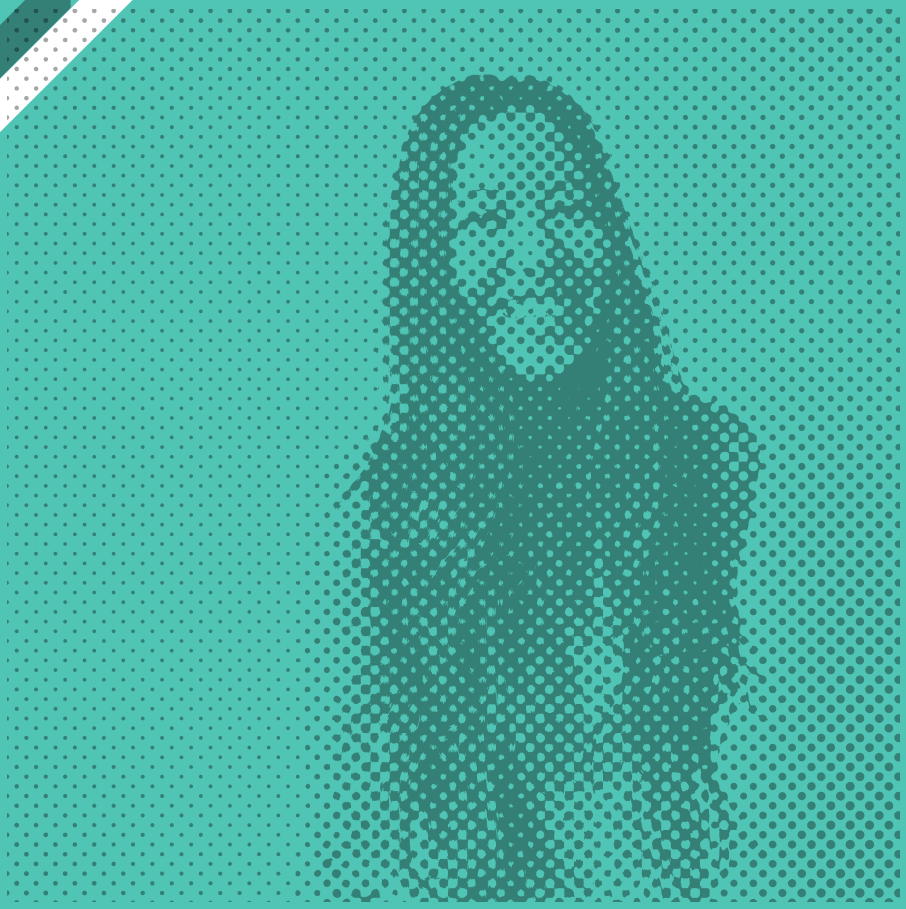
Objectifs de la formation
Former en un an de futurs collaborateurs commerciaux ou responsables d'agence capables de développer le chiffre d'affaires et la rentabilité du portefeuille confié, et à même d'évoluer vers des fonctions managériales au sein d'une agence d'emploi.

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 (6-8 avenue de la Porte de Champerret, 75017 Paris).

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

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
prism'emploi — Professionnels du recrutement et de l'intérim
IUT Cergy-Pontoise
une école de la CCI Paris Île-de-France