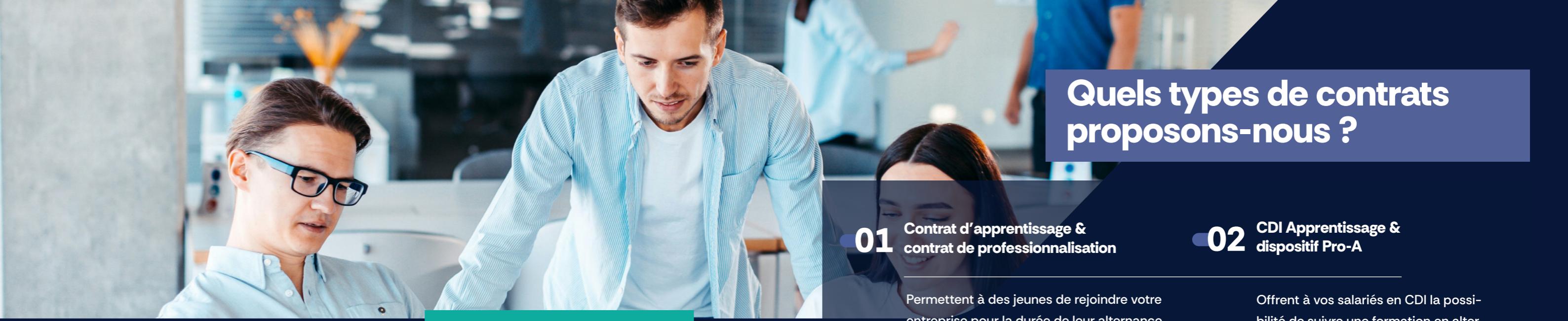


Préparer les talents de demain.

Avec ESVM préparez les talents de demain aux métiers du Business Development et du Management en phase avec les mutations en cours ou à venir et avec une appétence pour l'entrepreneuriat.





Quels types de contrats proposons-nous ?

Comment former les talents de demain en alternance ?

01 Sessions collectives (inter-entreprises)

Des formations planifiées selon un calendrier fixe, réunissant des étudiants issus de différentes entreprises.

02 Sessions dédiées (intra-entreprise)

Des formations sur mesure, adaptées aux besoins spécifiques d'une entreprise ou d'un groupement d'entreprises, organisées selon un calendrier à définir avec vous.

03 Préparation de diplômes d'état ou d'établissement associés à des titres RNCP

Des parcours intégrant généralement des enseignements professionnels et généraux, conçus pour permettre une insertion professionnelle ou une poursuite d'études.

04 Certifications centrées sur les compétences professionnelles

Des formations spécialisées aboutissant à des titres professionnels ou des certificats de qualification professionnelle (CQP), facilitant une intégration rapide sur le marché du travail.

01 Contrat d'apprentissage & contrat de professionnalisation

Permettent à des jeunes de rejoindre votre entreprise pour la durée de leur alternance, afin de développer leurs compétences en situation professionnelle.

02 CDI Apprentissage & dispositif Pro-A

Offrent à vos salariés en CDI la possibilité de suivre une formation en alternance, pour monter en compétences ou évoluer professionnellement.

Les avantages des formations en alternance.

Le recrutement d'un alternant offre de nombreux avantages à votre entreprise. En voici quelques-uns :



Un renfort efficace : une aide précieuse à moindre coût pour un projet, une permanence ou pour soulager un collaborateur clé en bénéficiant d'aides (2000€ à 6000€ pour la première année de contrat selon la situation et le décret 2025-174 du 22 février 2025).

Un regard neuf : l'alternant apporte des idées innovantes issues de connaissances pédagogiques récentes, offrant de nouvelles perspectives à votre entreprise (exemple : apport de l'IA pour votre activité).

Un choix stratégique et responsable : un investissement sur le long terme, permettant de former un futur collaborateur, tout en favorisant l'insertion professionnelle des jeunes.

Et bien sûr, vous pouvez également former vos équipes actuelles sur des modules courts dans le cadre du Plan de Développement des Compétences.



Pourquoi nous choisir ?

Parce que notre objectif est de former des jeunes professionnels très opérationnels.

01 Des cursus actuels

Nos formations sont conçues pour répondre aux besoins réels des entreprises, en intégrant l'IA, l'entrepreneuriat et l'efficacité professionnelle.

03 Une pédagogie en présentiel

Nous privilégions l'échange et l'interactivité par des formations se déroulant en présentiel sur l'agglomération lilloise.

02 Des promotions à taille humaine

Nous privilégions des effectifs réduits pour un accompagnement personnalisé et une meilleure progression.

04 Des formateurs issus du terrain

Nos intervenants sont majoritairement des experts ayant une solide expérience professionnelle.

Sessions Collectives (Inter-Entreprises) démarrant en septembre 2025

BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)

Durée : 2 ans
Niveau : Bac+2
Volume horaire : 675h en formation + environ 925h en entreprise
Débouchés : Manager ou gestionnaire d'unité commerciale
Secteurs : Distribution alimentaire/spécialisée, services, commerce électronique, vente de produits et services.

BACHELOR Management & Gestion des Organisations

Durée : 1 an
Niveau : Bac+3
Volume horaire : 475h en formation + environ 1125h en entreprise
Débouchés : Bras droit du dirigeant, manager en entreprise, attaché de direction, responsable d'unité, chef de projet ou entrepreneur
Missions : Gestion d'équipe, pilotage de projet, support aux dirigeants.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Durée : 2 ans
Niveau : Bac+2
Volume horaire : 675h en formation + environ 925h en entreprise
Débouchés : Vendeur-Manager Commercial
Secteurs : Entreprises avec démarche commerciale (biens & service vente de produits et services).

BACHELOR Marketing & Commercial

Durée : 1 an
Niveau : Bac+3
Volume horaire : 475h en formation + environ 1125h en entreprise
Débouchés : Chargé de gestion commerciale
Missions : Développement du portefeuille clients, fidélisation, pilotage des ventes & gestion d'un service commercial vente de produits et services.

Contact

3 Avenue de la Créativité 59650 Villeneuve d'Ascq

09 87 75 50 75

contact@esvm.fr