

EMA PARISEcole de Management & Communication



EMA PARIS
ECOLE DE MANAGEMENT ET COMMUNICATION
28 RUE DES MARGUETTES
75012 PARIS

Contact: 01 43 41 23 35 Mail: contac@emaparis.fr

PRESENTATION DE L'EMA

POURQUOI SUIVRE UN BTS À L'EMA-PARIS?

L'EMA-Paris est une école à une taille humaine.

Les étudiants en BTS inscrits à l'EMA-Paris auront un suivi personnalisé hebdomadaire encadré par des enseignants titulaires du concours (de l'enseignement secondaire).

Les étudiants réaliseront des épreuves pratiques en lien direct avec leurs entreprises.

Pour apporter la réussite et développer les meilleures qualités d'encadrement à tous nos étudiants, chacun sera accompagné par un tuteur et pourra bénéficier de cours de soutien.

Diriger une unité commerciale ne s'improvise pas, l'EMA-Paris s'engage à former tous ses étudiants aux meilleures techniques managériales et commerciales.

AVANT LA FORMATION:

« Etre précurseur d'un enseignement sur mesure adapté à l'entreprise et à l'apprenti, tel est l'objectif de l'EMA-Paris » L'équipe EMA Paris

L'EXCELLENCE EN ACTION:

La garantie de l'excellence... c'est miser sur la confiance :

Créer une relation de confiance grâce à l'écoute, au dialogue et au respect de la confidentialité de l'apprenti et de l'entreprise en désignant un interlocuteur dédié, à part entière.

Les professeurs de l'EMA-Paris ont été choisis pour leurs qualifications, titulaire du concours de l'enseignement. Leur savoir faire est basé sur deux points essentiels : la passion de l'enseignement et le sens du contact humain.

PENDANT LA FORMATION:

L'EMA-Paris s'engage à :

- mobiliser un référent pédagogique responsable de la coordination de la formation et du suivi des apprentis.
- assurer un soutien scolaire, un encadrement, organiser des manifestations, des tournois sportifs, des accompagnements, des visites culturelles...
- faire bénéficier à l'apprenti d'équipements pédagogiques (y compris informatiques et NTIC) nécessaires à la réalisation de la formation ainsi qu'à la réussite du parcours.
- assurer un suivi personnalisé de l'apprenti tout au long de l'action, à vérifier la progression pédagogique de l'apprenti en cours de formation.
- garantir une reconnaissance des acquis et mesurer la satisfaction des apprentis et des entreprises.
- mettre à la disposition de l'apprenti et de l'entreprise des documents formalisant les acquis de la formation en termes de savoir, savoir-faire et savoir-être.

APRES LA FORMATION:

L'EMA-Paris s'engage à suivre les apprentis à l'issue du BTS, sur une période de 12 mois.

Adhésion au groupe d'anciens étudiants de l'école.

Participation à des réunions, des salons et autres événements.

LE MOT DU DIRECTEUR

Depuis le début des années 2000, l'EMA Paris se distingue des autres écoles par son approche originale.

Le monde bouge, les modes de gestion et de développement de l'entreprise aussi.

C'est dans ce contexte de mutations profondes et incessantes, que vous devez choisir votre carrière de demain.

Un challenge que nous vous facilitons grâce à des moyens et des méthodes pédagogiques optimales qui ont fait leurs preuves: nous nous appuyons sur les expertises reconnus de nos enseignants et sur les bonnes pratiques des entreprises.

En rejoignant l'EMA Paris vous serez en mesure de mener une reflexion personnelle sur votre parcours professionnel. Vous développerez également des compétences techniques et vous apprendez à valoriser vos acquis en entreprise.

La volonté de l'ensemble des acteurs de l'EMA Paris d'accompagner les étudiants dans la découverte des connaissances est une réalité.

En choisissant une Ecole, vous commencez à construire votre projet de vie.

M. PINTO, directeur EMA Paris



ENTREPRISES PARTENAIRES

L'EMA Paris a tissé de nombreux partenariats avec des enseignes reconnues dans leur domaine d'activité.

Ces entreprises ont recruté de jeunes talents en formation à l'EMA Paris, en bénéficiant du dispositif du contrat de professionnalisation dans le cadre des emplois en alternance.















































BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES (MUC) en INITIAL/ALTERNANCE

Vous avez un esprit d'équipe, le sens de la négociation commerciale et des capacités à argumenter. Vous aimez le contact en face à face, être à l'écoute des autres et convaincre, apporter des solutions face à des problèmes donnés, relever les challenges, prendre des responsabilités et manager une équipe, alors le BTS MUC est fait pour vous.

Le BTS Management des Unités Commerciales (BTS MUC) permet d'intégrer une structure commerciale du type magasin, succursale, agence, rayon ou point de vente de grande surface.





Objectifs:

Cette formation a pour objectif de vous apporter une expertise dans le domaine du management d'une unité commerciale et de la gestion d'une équipe. Elle vous permettra d'acquérir les compétences suivantes : Exploiter les données commerciales, Mener un entretien de vente, Conseiller un client, Négocier, Agencer la surface de vente, Constituer un fichier clients ou fournisseurs, Gérer les achats et les approvisionnements, Mettre en valeur les produits, Organiser des actions de promotion des vente.

Poursuite des études:

DU (Diplome Universitaire)
License Professionnelle
MASTER
IUP Commerce et Vente
Ecole de commerce

Débouchés:

Responsable adjoint de magasin Animateur des ventes Chargé de clientèle (banque, assurance) Animateur de réseau Responsable de rayon Administrateur des vente Directeur de magasin

BTS COMMUNICATION en INITIAL

C'est un BTS stratégique pour les entreprises, afin de se faire connaître, faire vendre ses produits. Vous aurez pour charge de participer à la conception, à la réalisation et à la mise en place d'actions de communication au sein des entreprises. Vous serez amené à participer également à la stratégie à long terme de l'entreprise. Si vous savez communiquer, faire passer un message et convaincre une audience ce BTS est fait pour vous





Objectif:

Cette formation a pour objectif de former des spécialistes connaissant les techniques de la communication au sein des entreprises, des agences de communication, d'evenementielles ou encore des administrations et des collectivités.

Poursuite des études:

DU (Diplôme Universitaire) Licence Professionnelle Communication MASTER IUP Commerce et vente École de commerce

Débouchés:

Chargé de communication interne Chargé de coordination internationale Concepteur- Rédacteur Attaché de presse...

BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT

(NRC) en ALTERNANCE

La poursuite d'études est plutôt rare. Les diplômés s'insèrent rapidement dans la vie active. Leurs débuts sont parfois difficiles mais les titulaires de ce BTS peuvent espérer des perspectives de carrière intéressantes. D'attachés commerciaux, ils peuvent avec l'expérience devenir responsables de secteur ou animateurs d'équipe. Attention cependant : la rotation des vendeurs dans certains secteurs est importante. Il faut un moral d'acier et une bonne capacité à gérer le stress des objectifs à atteindre.





Objectifs:

Cette formation a pour objectif de vous apporter une expertise dans le domaine de vente sur le terrain. Ce BTS forme des vendeurs généralistes qui répondent bien aux besoins des entreprises dont la production ne demande pas des compétences techniques très spécialisées. Ces techniciens supérieurs sont des professionnels de terrain, souvent employés dans la vente itinérante, le démarchage. Ce métier demande de réelles aptitudes à communiquer et une bonne dose d'initiative pour prospecter de nouveaux clients.

Poursuite des études:

DU (Diplome Universitaire)
License Professionnelle
MASTER
IUP Commerce et Vente
Ecole de commerce

Débouchés du BTS NRC:

Représentant Commercial Responsable de secteur/chef des ventes Chargé de cleintèle Attaché commercial Délégué commercial Négociant/distributeur

BTS Commerce International

en INITIALE

Le titulaire de ce BTS est un professionnel de l'import-export travaillant généralement pour une société de négoce, une entreprise industrielle ou commerciale, voire un organisme de conseil et d'appui (CCI, collectivités territoriales, etc.). Il assure une veille permanente sur les marchés étrangers, prospecte à l'achat et à la vente, élabore des offres, vend et participe au processus de négociation. Il assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats et coordonne les services support et les prestataires extérieurs. Travaillant dans un contexte pluriculturel, il maîtrise au moins deux langues dont l'anglais, utilise les technologies de l'information et de la communication et se déplace fréquemment à l'étranger. D'abord assistant commercial, il peut prétendre, après quelques années d'expérience, à un emploi de commercial export, de chargé de mission à l'international, de chef de produit, d'acheteur international, de responsable de zone, etc.





Objectifs:

Le Technicien supérieur en Commerce International contribue au développement international durable de l'entreprise par la commercialisation de biens et/ou de services sur les marchés étrangers et l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation.

Cette formation a pour objectif de vous apporter une expertise dans le domaine du commerce international.

Poursuite des études:

Débouchés:

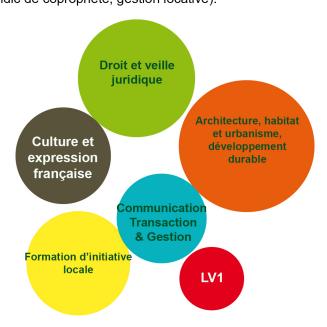
Assistant(e) commercial(e) export - assistant(e) import - assistant(e) aux achats à l'international - assistant(e) administrateur des ventes

BTS Profession Immobilière

en INITIALE

Le BTS Professions immobilières forme des professionnels des services de l'immobilier exerçant leur activité au sein de cabinets d'administration de biens, d'agences immobilières, d'organismes HLM ou de sociétés de promotions-constructions. Le conseil et le service constituent le socle de leur activité et requièrent la mobilisation de nombreuses compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financières, comptables, fiscales, etc. La transaction immobilière vise à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier. La gestion immobilière consiste à assurer l'administration de biens immobiliers collectifs (gestion de copropriété) ou privés et publics individuels (gestion locative). Les débouchés sont donc variés : négociateur immobilier, gestionnaire de biens locatifs, gestionnaire de copropriété, comptable de copropriété, etc. Avec de l'expérience, le titulaire de ce BTS peut aussi devenir chef d'entreprise par la création ou la reprise d'une agence ou d'un cabinet d'administration de biens (syndic de copropriété, gestion locative).





Objectifs:

Le titulaire du BTS PI sera amené à exercer son activité dans différentes structures : cabinets d'administration de biens, agences immobilières, sociétés immobilières propriétaires d'immeubles, collectivités qui gèrent leur propre patrimoine, etc.

Poursuite des études:

- Licence pro activités juridiques spécialité management et droit des affaires immobilières
- Licence pro activités juridiques spécialité montage et gestion du logement locatif social
- Licence pro assurance, banque, finance spécialité carrières de l'immobilier
- Licence pro assurance, banque, finance spécialité gestion du patrimoine immobilier

Débouchés:

Négociant immobilier
Agent immobilier
Gestionnaire de biens locatifs
Gestionnaire de copropriété
Administrateur de biens immobiliers
Technicien immobilier
Syndic de copropriété
Prospecteur foncier

MODALITES D'INSCRIPTION

Entretien individuel personnalisé et étude du dossier scolaire.



Tests de français, culture générale, langues étrangères et de connaissances spécifiques à la formation choisie.



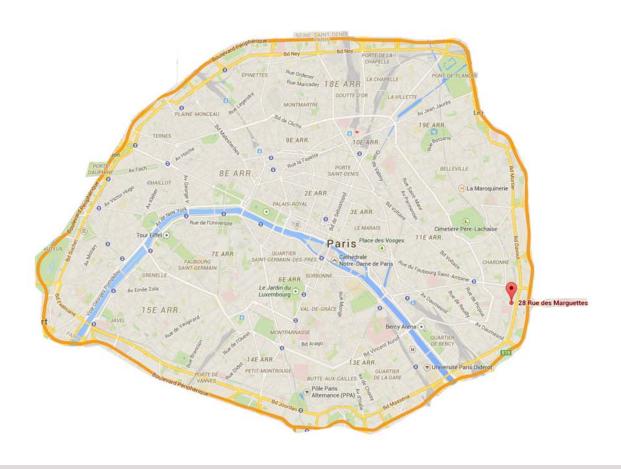
Atelier de préparation aux entretiens de recrutement : notre équipe vous aide dans l'élaboration de votre CV et vous conseille pour vos futurs entretiens de recrutement.



Réunion de placement : nos conseillères en formation définissent avec vous votre projet professionnel afin de vous présenter à des entreprises pour des postes qui correspondent à vos souhaits. Une conseillère référente vous accompagne dans vos démarches et vous reçoit afin de faire le point sur les entretiens réalisés.

Dossier d'inscription disponible sur: www.emaparis.fr

CONTACT ET PLAN D'ACCES



28 rue des Marguettes 75012 Paris



M 6: Picpus

64 : Picpus-Reuilly

(T) (3a): Alexandre David Néel

(T) (3b): Porte de Vincenne

29: Docteur Netter



Tél.: 01.43.41.23.35 Mob.: 06.58.57.34.87

Email: contact@emaparis.fr