



Centre Inter-Entreprises
de Formation en **Alternance**

Dessinez **votre avenir**

■ **BAC +3**
LICENCE PRO

■ **BAC +4/+5**
MASTER

■ **EN ALTERNANCE**

Banque, Assurance ■ Commerce, Marketing ■ Relation Clients
Ressources Humaines ■ Management, Gestion, Entrepreneuriat






GROUPE IGS
**BIENVENUE
DANS LE MONDE
DES POSSIBLES**

Fédération d'associations indépendantes à but non lucratif (Loi 1901), le Groupe IGS apporte des solutions de formation à l'ensemble des publics à travers 5 activités : écoles, formation continue, alternance, apprentissage et insertion professionnelle.

Depuis 1975, ce sont les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme qui alimentent son développement et la pédagogie de ses écoles :

Humanistes, nous croyons en la capacité de chacun à atteindre ses objectifs professionnels et personnels, quels que soient son parcours et ses origines, afin de convertir les challenges en réussites.

Entrepreneurs et pionniers, nous avons créé le bilan social en 1976 puis l'apprentissage dans les métiers du tertiaire en 1980, dispositif que nous avons été les seuls à proposer pendant 10 ans. Depuis cette innovation, plusieurs millions de jeunes ont bénéficié de ce format d'éducation professionnalisant et d'une intégration facilitée sur le marché du travail.

Professionnels, nos programmes sont conçus en liaison étroite avec les entreprises pour répondre à leurs besoins. De plus, ils accordent une large place à l'art et la culture, l'engagement associatif et l'ouverture internationale.

Notre objectif permanent : garantir une insertion professionnelle réussie et une employabilité durable à chacun de nos étudiants.

C'est cette philosophie ancrée sur un système académique professionnalisant qui a conduit le Groupe IGS à construire une offre pluridisciplinaire de 8 filières métiers complémentaires délivrant des diplômes d'État et des titres professionnels inscrits au RNCP* et ouvrant sur un monde de possibles :

- Management et Développement des Ressources Humaines (**IGS-RH**)
- Finance d'entreprise - Management stratégique (**ESAM**)
- Commerce - Développement - Marketing - Services (**ICD**)
- Management International (**The American Business School of Paris / CEFAM école partenaire**)
- Journalisme - Communication - Production artistique et culturelle (**ISCPA**)
- Management des Industries de la Santé (**IMIS**)
- Informatique (**IPI**)
- Immobilier (**IMSI**)

Dans chacune de nos écoles, ces valeurs **d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme** sont incarnées par une pédagogie de l'accompagnement, de l'encouragement et de l'individualisation des parcours, avec un label de qualification par l'ISQ-OPQF.

Une méthode et un engagement qui ont convaincu plus de 9 000 entreprises partenaires et qui font la fierté des 67 000 diplômés et anciens élèves (dont 18 000 dans la fonction RH) particulièrement attachés à leurs écoles.

Depuis plus de 40 ans, plus de 120 000 familles nous ont confié la co-construction de l'avenir de leurs enfants, une responsabilité d'envergure que nous assumons avec un vrai sens du devoir.

Bienvenue au Groupe IGS,
Bienvenue dans le monde des possibles.

Jean-Michel Perrenot
Directeur Général Exécutif

*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

 **PLUS DE 40 ANS**
D'INNOVATION PÉDAGOGIQUE

 **14 200 PERSONNES**
FORMÉES PAR AN DONT
7 200 ALTERNANTS ET APPRENTIS

 **67 000 ALUMNI**
DONT **18 000**
DANS LA FONCTION RH

 **89% DES ENTREPRISES**
SONT PRÊTES À RECRUTER À NOUVEAU
UN DIPLÔMÉ DU GROUPE IGS
ENQUÊTE OPINION WAY 2016

 **6 CAMPUS :**
PARIS, LYON, TOULOUSE,
DUBLIN, SHANGHAI ET CASABLANCA

 **150 PROGRAMMES**
DE BAC À BAC+5

 **PLUS DE 100 UNIVERSITÉS**
PARTENAIRES EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER

www.groupe-igs.fr



Édito

L'alternance, activateur de réussite

L'alternance est indiscutablement une clé essentielle pour une entrée réussie dans la vie professionnelle : combinant diplôme et expérience professionnelle, l'alternance permet en effet d'afficher un CV distinctif à l'issue du parcours de formation.

Le rythme est soutenu et exigeant car il faut mener de front études et vie professionnelle ; cela exige donc implication personnelle et motivation dans la durée.

Accompagnés au quotidien par leurs responsables de formation, enseignants et tuteurs d'entreprise, les alternants du CIEFA sortent de ce parcours grandis, humainement plus forts et professionnellement déjà matures.

Reconnus pour leurs compétences professionnelles et leur opérationnalité immédiate, ils savent également se distinguer par les valeurs qui les animent.

Responsables et engagés, les 800 alternants du CIEFA prennent en main leur avenir avec enthousiasme.

Si tout comme eux, vous pensez que l'avenir se construit au présent, alors **dessinons-le ensemble.**

Catherine LAPOUGE
Directrice du CIEFA Paris
clapouge@groupe-igs.fr





Sommaire

- #5 CONNAÎTRE L'ESSENTIEL SUR LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION
- #6 CONSTRUIRE LE PARCOURS DE FORMATION ADAPTÉ À VOTRE PROJET
- #7 CHOISIR LA FORMATION QUI VOUS RESSEMBLE
- #26 ACCÉDER AU RÉSEAU D'ENTREPRISES ET ANCIENS DU GROUPE IGS
- #27 ÊTRE ACCOMPAGNÉ(E) PAR LES ÉQUIPES DU CIEFA
- #28 APPRENDRE AUTREMENT AVEC UN OBJECTIF RÉUSSITE
- #29 VIVRE AU SEIN D'UN CAMPUS DYNAMIQUE
- #30 INTÉGREZ LE CIEFA EN 4 ÉTAPES

10 bonnes raisons de choisir le CIEFA

- **30 années d'expertise** dans l'alternance
- Le bénéfice de **la notoriété** et des moyens **du Groupe IGS**
- L'assurance de **formations reconnues**
- Un choix de **plus de 20 programmes** de formation **du bac au bac +5**
- **9 000 entreprises partenaires**
- **2 500 offres de postes** en alternance chaque année
- **82% de réussite** aux diplômes préparés
- Des campus à **taille humaine**
- Un **accompagnement individualisé** tout au long du parcours
- **75% des alternants en emploi 3 mois après l'obtention de leur diplôme**

Connaître...

L'essentiel sur le contrat de Professionnalisation

- Il s'adresse à des jeunes de moins de 26 ans et aux demandeurs d'emploi de 26 ans et plus.
- Il associe **formation "théorique"** et mise en **pratique en entreprise**.
- Le CIEFA propose des rythmes d'alternance permettant un bon équilibre entre la vie professionnelle et la vie scolaire.
- Il confère un **statut de salarié** avec tous les avantages qui en découlent (une rémunération calculée en fonction de l'âge et du diplôme, les congés payés, le bénéfice du régime général de sécurité sociale, les avantages conventionnels propres à l'entreprise...) et les obligations qui y sont liées (respect des engagements contractuels, professionnalisme...).
- Le contrat peut se faire en CDD (1 à 2 ans selon la formation choisie) ou en CDI. Il peut être renouvelé 1 fois dans la même entreprise pour préparer un niveau de diplôme supérieur.
- **La formation est gratuite** pour les alternants (sauf droits d'inscription à l'université pour les licences pros et le Master). Son coût est pris en charge par l'OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) de l'entreprise (tout ou en partie).
- Pour intégrer le CIEFA, le contrat peut être conclu à partir du mois d'août et au plus tard fin novembre.

**Un diplôme
+ une expérience professionnelle
= un CV gagnant !**

Quel salaire ?

De 16 à moins de 21 ans

55% du SMIC

65% si qualification au moins égale à un BAC PRO ou équivalent

De 21 à moins de 26 ans

70% du SMIC

80% si qualification au moins égale à un BAC PRO ou équivalent

26 ans et plus

85% du minimum conventionnel sans être inférieur à 100% du SMIC

Construire....

Le parcours de formation adapté à votre projet

Avec leurs différents niveaux d'accès possibles et le choix entre 4 filières de métiers, Les différents programmes "Sup" du CIEFA permettent à chacun de trouver le parcours de formation le plus adapté à son profil et à son projet.

A l'issue d'une première formation au sein du CIEFA, vous souhaitez évoluer vers une autre filière de métiers ? faire progresser vos compétences ? vous spécialiser dans un domaine plus pointu ?...

Un accompagnement attentif du CIEFA vous permet de vous **poser les bonnes questions et de choisir sans vous tromper !**

Choisir la durée de son parcours de formation

Vous pouvez intégrer le CIEFA	Pour préparer
après un Bac +2 (BTS /DUT)	En 1 an (bac +3) une licence** professionnelle ou un titre* de niveau II En 2 ans (bac +4) un titre* de niveau II
après un Bac +3 (licence, bachelor titre certifié niveau II...)	En 1 an (bac +4) un titre* de niveau II En 2 ans (bac +5) un diplôme visé bac + 5 ou un titre* de niveau I
après un Bac +4 (master 1, titre certifié niveau I ou II)	En 1 an (bac +5) un Master** d'Université ou un titre* de niveau I

* Titres certifiés inscrits au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles)
** Master d'université ou licence professionnelle : partenariat avec



Choisir sa filière de métier

- Banque, Assurance
- Commerce, Marketing, Relation Clients
- Ressources Humaines
- Management, Gestion, Entrepreneuriat

Choisir...

La formation qui vous ressemble

	Filière commerce, marketing, relation clients, banque/assurance	Filière management, gestion, entrepreneuriat	Filière ressources humaines
Les BTS/BAC+2	<p>BTS Management Commercial Opérationnel (Ex BTS MUC)</p> <p>BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client</p> <p>BTS Assurance</p> <p>Titre Chargé de Clientèle 1 an (Bac+2)</p>	<p>BTS Gestion de la PME</p> <p>BTS Support à l'Action Managériale</p> <p>BTS Comptabilité et Gestion</p>	<p>Gestionnaire de Paie 1 an (Bac+2)</p> <p>Bachelor Chargé d'Administration des Ressources Humaines (BAC +3 en 3 ans)</p>
Les poursuites d'études Après Bac+2	<p>Bachelor* de l'ICD Responsable Commercial et Marketing - Parcours Business Developer et Assistant Marketing - Parcours Banque/Assurance 1 an (Bac+3)</p> <p>Licence Professionnelle** Commerce Management du Point de Vente</p>	<p>Bachelor* de l'ESAM Responsable en Gestion et Développement d'Entreprise 1 an (Bac+3)</p>	<p>Licence Professionnelle métiers de la GRH** Assistant Parcours : Gestionnaire Paie et Administration du Personnel</p> <p>Bachelor* Chargé de l'Administration des Ressources Humaines 1 an (Bac+3)</p> <p>Titre* de l'IGS-RH niveau II Responsable de la Gestion des Ressources Humaines 2 ans (Bac+4)</p>
Après Bac+3	<p>Parcours Grande École de l'ICD*** visé Bac+5 - Management de la relation client - E-business et Marketing digital, - Relation client en Banque / Conseiller en Gestion de Patrimoine 2 ans (Bac+5)</p>	<p>Cycle Mastère Professionnel ESAM Entrepreneur Dirigeant 2 ans (Bac+5)</p> <p>Cycle Mastère Professionnel ESAM Expert financier 2 ans (Bac+5)</p>	<p>Titre* de l'IGS-RH niveau II Responsable de la Gestion des Ressources Humaines 3 parcours optionnels : - Recrutement - Communication RH - RH à l'International 1 an (Bac+4)</p> <p>Cycle master pro Responsable en Management et Direction des Ressources Humaines - 2 ans (Bac +5)</p>
Après Bac+4		<p>Cycle Master Pro de l'IGS-RH Responsable en Management et Direction des Ressources Humaines, parcours de spécialisation «Comp & Ben, SIRH et Contrôle de Gestion Sociale» 15 mois (Bac+5)</p> <p>Cycle Master Pro de l'IGS-RH Responsable en Management et Direction des Ressources Humaines, parcours généraliste RH «Comp & Ben, SIRH et Contrôle de Gestion Sociale» 15 mois (Bac+5)</p>	



EN CONTRAT OU PÉRIODE DE PROFESSIONNALISATION

* Titres certifiés inscrits au RNCP

** Diplôme de l'Université de Paris Est Créteil

*** Diplôme visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de Recherche - Grade de Master

Ressources Humaines

Dans un environnement de plus en plus complexe et changeant, le management des Ressources Humaines prend une place essentielle au sein des entreprises et organisations. Il est aujourd'hui un **levier stratégique**.

La fonction Ressources Humaines intervient à chaque stade de la "vie" individuelle des collaborateurs (recrutement, paie, formation, gestion des carrières, expatriation...) mais est également nécessaire aux relations sociales de l'entreprise. Elle se positionne en "business partner" auprès des opérationnels et de la Direction Générale .

Les évolutions sociétales impliquent également la prise en compte par la filière de sujets essentiels comme le handicap, l'international, la diversité...

Des métiers impliquants...

- Chargé(e) de recrutement
- Responsable de la communication interne
- Responsable mobilité/carières
- Responsable formation
- Responsable RH junior
- Chargé(e) d'études RH
- Responsable administration du personnel/paie
- Responsable rémunérations et avantages sociaux
- Adjoint(e) du DRH
- Chargé(e) de mission RH (Diversité, Talents...)
- Contrôleur(euse) de gestion sociale
- Chef de projet SIRH (Système d'information RH...)

“

Né en 1975, l'Institut de Gestion Sociale (IGS), qui a donné son nom au Groupe IGS, a construit sa position actuelle sur un concept simple, mais visionnaire à l'époque : pas de réussite économique durable sans réussite sociale et réciproquement.

La grande école des ressources humaine, dédiée exclusivement à la formation au management des Ressources Humaines s'est construite avec cette ambition et autour des trois valeurs fondatrices du Groupe IGS : l'Humanisme, l'Entrepreneuriat et le Professionnalisme.

Ce sont toujours ces valeurs qui prévalent aujourd'hui, que nous transmettons à tous les apprenants du Groupe IGS et qui privilégient la réconciliation durable et profonde de l'entreprise et de l'Homme, ainsi que son épanouissement professionnel et personnel.

Lionel PRUD'HOMME
Directeur de l'IGS-RH Paris.

”

“

Paroles d'Alternants

En reconversion professionnelle, j'ai suivi une formation accélérée en RH reconnue de niveau Bac+2 pour ensuite intégrer **la formation Chargée d'Administration des Ressources Humaines** qui m'intéressait en priorité. Le CIEFA m'a d'abord été recommandé par mon client pour qui je travaillais en tant que prestataire mais aussi car sa renommée dans le domaine des RH n'est plus à faire. Le choix d'intégrer le CIEFA a été une évidence notamment pour **la qualité des intervenants**. Après avoir lu les différents témoignages, mon choix s'est fait naturellement. De plus, j'ai été accompagné par le service Placement du CIEFA qui m'a proposé plusieurs offres de poste et un suivi de mon avancement des plus rigoureux. Et finalement j'ai intégré le groupe ATOS sur le poste de chargé de formation.

Julien BAOPANESY

Ancien Alternant CIEFA - Promo 2017

Bachelor "Chargé d'Administration des Ressources Humaines"

”



Rendez-vous sur
le blog RH
de la filière RH
du Groupe IGS
www.leblogrh-igs.com

Management, Gestion, Entrepreneuriat

La filière "Gestion et Management de l'Entreprise" du CIEFA regroupe toutes les formations permettant d'accéder :

- aux **fonctions supports** des entreprises ou organisations (gestion et finance, administration générale)
- aux métiers **du conseil**
- aux métiers de **la comptabilité** et de la finance en cabinet d'expertise comptable ou d'audit

Mais également à **la création d'activité et à l'entrepreneuriat**, ou bien encore au management d'une business unit autonome (agence, PME, direction opérationnelle...)

Une richesse de métiers incomparable...

- Adjoint(e) de direction en PME-PMI
- Responsable d'agence
- Gérant(e) de société
- Responsable d'un centre de profit
- Contrôleur(euse) de gestion junior
- Responsable financier
- Analyste financier
- Collaborateur(trice) confirmé(e) de cabinet d'expertise comptable
- Aide acheteur
- Chargé(e) d'administration des ventes
- Responsable de projet
- Responsable administratif
- Chargé(e) de communication
- Acheteur(euse)



Évènement



Le Concours de Création d'Entreprise Eco Citoyenne : événement tremplin de la filière Gestion et Management de l'Entreprise.

Créé par le CFA IGS et l'ESAM, ce concours soutient le talent de jeunes créateurs d'entreprises socialement engagés et responsables.

Ce concours est ouvert à tout entrepreneur en herbe.

Ainsi, les alternants en formation sur le Titre "Responsable en Gestion et Développement d'Entreprise" de l'ESAM sont tout particulièrement invités à y participer dans le cadre de leur module de cours "**Business plan et création d'entreprise**".

www.2c2e.groupe-igs.fr



Paroles d'Alternants

A la suite d'un BTS Assistant(e) de Gestion PME PMI, j'ai intégré, la formation de l'ESAM "**Responsable en Gestion et Développement d'Entreprise**". J'ai choisi cette formation pour sa polyvalence : le management des activités financières, le management opérationnel, le management des Hommes et le management de projet. Je suis depuis 3 ans en alternance au sein d'un cabinet de recrutement spécialisé où mes missions sont à la fois d'ordre administratif, comptable et commercial.

Elisabeth THUEL CHASSAIGNE
Titre de l'ESAM "**Responsable en Gestion et Développement d'Entreprise**"



Commerce, Marketing, Relation clients, Banque/Assurance

La filière "Commerciale" du CIEFA a pour objectif de préparer aux métiers du management et du développement d'affaires sur ses aspects opérationnels (bac +3) et stratégiques (bac +5).

Les futurs diplômés de cette filière seront amenés à occuper des postes dans les domaines du marketing, de la négociation achat ou vente, du management d'une business unit, du e-business ou bien encore du développement international.

Au-delà des compétences "techniques" liées à la fonction commerciale, marketing ou managériale, la dimension comportementale et l'éthique professionnelle sont des facteurs clés de réussite dans cette filière, au cœur d'un environnement de plus en plus complexe.

Ainsi, capacités d'adaptation, ouverture intellectuelle, créativité, qualités relationnelles, autonomie, capacité à travailler en équipe ou en mode projet, sens du challenge, sont autant d'aptitudes attendues par les entreprises.

Des métiers "passion"

- Attaché(e) commercial(e)
- Ingénieur(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Responsable grands comptes
- Assistant(e) marketing / communication
- Chef de produit
- Web marketeur
- Directeur(trice) commercial(e)
- Category manager
- Chargé(e) d'études marketing
- Chargé(e) de promotion
- Manager en point de vente
- Acheteur(euse)
- Conseiller(ère) en gestion de patrimoine
- Conseiller(ère) bancaire
- Conseiller(ère) de clientèle en agence



Paroles d'Alternants

J'ai passé 3 ans au sein du Groupe IGS où j'ai d'abord effectué une année en gestion puis je me suis orientée vers le milieu commercial en intégrant le **Grade de Master de l'ICD spécialité marketing et management commercial** proposé par le CIEFA. Celui-ci proposait un partenariat avec les Galeries Lafayette pour devenir **Manager des ventes**. On nous a proposé une vraie journée de recrutement où **les Galeries Lafayette** se sont déplacées dans l'établissement pour rencontrer les candidats. J'ai eu le poste et je suis devenue manager des ventes sur le secteur de la parfumerie/beauté avec une équipe de 3-4 personnes à gérer. Après l'obtention de mon diplôme, **ils m'ont proposé un CDI** que j'ai accepté !

Amélie LEVEILLE
Parcours Grandes Écoles de l'ICD
Option Management de la Relation Client



Paroles d'Entreprise

Je suis convaincu par **l'alternance** pour en avoir fait pendant mes études. Le concept du parcours qui allie théorie et pratique donne **beaucoup de chances aux alternants** pour la suite. En tant qu'entreprise nous savons que **nous devons les accompagner**, qu'ils sont là pour apprendre mais un alternant peut également **beaucoup apporter à une entreprise** : regard neuf, nouveautés vues en cours... **C'est une vraie valeur ajoutée** pour une start-up comme la nôtre.

Frédéric VANET
Directeur Général délégué - Onvabosser
Diplômé de l'ICD en alternance




onvabosser.fr

Programme* de formation

Gérer

- Gestion comptable et budgétaire
- Contrôle de gestion
- Logistique d'approvisionnement
- Droit de la consommation et de la concurrence
- Informatique appliquée
- Gestion de projet

Vendre

- Connaissance de la distribution et e-commerce
- Droit de la distribution
- Comportement du consommateur
- Vente et relation clients
- Merchandising

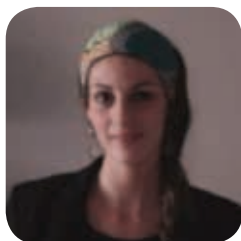
Manager

- Management des équipes
- Marketing du distributeur
- Anglais commercial
- Expression et méthodologie
- Droit social

Développer son capital personnel

- Prise de parole en public
- Projet tutoré et rapport d'activité professionnelle (écrit + soutenance orale du rapport d'activité)
- Évaluation par l'entreprise

*informations non contractuelles : le programme peut être modifié afin de rester en adéquation avec l'évolution des métiers



Niveau d'accès : Bac+2 validé dans le commerce

Niveau validé à l'issue de la formation : BAC+3

Durée du contrat de professionnalisation : 12 mois

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Finalités du cursus

Cette formation a pour objet de préparer aux métiers de **l'encadrement en point de vente**.

Elle permet l'accès direct à la fonction de **direction de point de vente de moyenne surface** ou aux **postes de management d'activité** (responsable d'univers, chef de département, manager de rayon, chef des ventes) au sein de structures de plus **grande taille** (hypermarchés, grandes surfaces spécialisées).

Relation clients, organisation, gestion et théâtralisation d'un univers de produits, ainsi que management d'une équipe de vente sont le quotidien de ces métiers.



Paroles de Diplômée

J'ai intégré l'entreprise PROMOD, tout en préparant un BTS MUC en alternance au sein du Groupe IGS. Mon projet personnel (entrer dans la vie active à bac +3) ainsi que l'accompagnement et le suivi de l'équipe pédagogique du Groupe IGS m'ont motivée à m'investir une année de plus sur la licence pro, toujours avec Promod.

Mes 3 ans d'expériences en alternance dans la grande distribution m'ont permis de démarcher plus facilement des entreprises du secteur du commerce équitable.

Deux mois après avoir été diplômée, j'ai obtenu un poste de responsable de boutique chez SIRA KURA O à Paris.

Ses fondateurs ont créé des coopératives au Mali, Niger et Burkina Faso dans les domaines de la maroquinerie, bijouterie et décoration (tissus, statuettes).

Mon poste me permet de gérer un point de vente de façon autonome, accueil, vente, merchandising, gestion des stocks, relation directe avec les fournisseurs autres que Sira Kura, opérations commerciales, voire expositions temporaires.

Ava PLOTTU

Diplômée licence Pro Management du Point de Vente



Modalités d'admission

Après réception et sélection de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date convenue avec le service admission du CIEFA.

Vous passerez alors les tests d'admission :

- QCM de Culture Générale
- Test de personnalité
- Entretien de motivation



Programme* de formation

60 crédits ECTS

Développement commercial et marketing

- Études et recherches marketing
- Plan d'action marketing et commercial
- Politique d'innovation produit/ service
- Techniques de vente et négociation
- Management de la relation client
- Satisfaction et fidélisation client
- Communication commerciale, partenariats et marketing digital
- Management commercial

Développement personnel et professionnel

- Business English
- Communiquer en situation professionnelle
- Management de projet

Pilotage de l'entreprise et management opérationnel

- Introduction à la GRH opérationnelle
- Management d'équipes
- Cadre juridique des opérations commerciales et marketing
- Gestion commerciale, budgets et tableaux de bord commerciaux
- Analyse des données avec Excel
- Intelligence économique et Stratégie d'entreprise

Parcours Business Developer & Assistant Marketing

Niveau d'accès : Bac+2

Niveau validé à l'issue de la formation : Bac +3

Durée du contrat de professionnalisation : 12 mois

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

L'ICD est l'**École de Commerce du Groupe IGS**. Créée en 1980, elle compte aujourd'hui 6500 diplômés exerçant dans les domaines du marketing opérationnel ou stratégique, de la négociation de haut niveau, des achats, de la distribution ou encore du e-business ou du développement à l'international. Le positionnement clairement affirmé de l'ICD est de former des **"développeurs d'affaires"**.

L'ICD propose en **alternance** au sein du CIEFA, **deux programmes de formation**

- Après bac +2 : le parcours "Responsable du Développement Commercial" (Titre certifié inscrit au RNCP au niveau II - code 17829, code NSF 310 et 313, par arrêté du 11/12/2018 publié au J.O du 18/12/2018, code CPF 247092) en 1 an avec un choix de 2 parcours de spécialisation (" Business Developer et Assistant Marketing" ou " Conseiller clientèle en Banque / Assurance)
- Après bac +3, en 2 ans, le diplôme de l'ICD visé bac +5 et conférant le Grade de Master

Finalités du cursus

À l'issue de leur parcours de formation, les titulaires du titre "Responsable Commercial et Marketing" de l'ICD seront à même de :

- Mettre en oeuvre et piloter la politique commerciale et marketing de l'entreprise conformément aux orientations stratégiques, aux objectifs de rentabilité à atteindre et aux budgets définis par la direction générale
- Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client afin de rentabiliser les engagements de dépenses (en acquisition/en conversion) et assurer une base de business moyen terme.
- Gérer et optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise afin de suivre et d'améliorer la marge commerciale
- Détecter, développer, et superviser les projets d'affaires à entreprendre dans l'optique d'accroître le volume des ventes auprès des clients dans le respect des choix établis par la direction commerciale et/ou marketing de l'entreprise
- Contribuer à l'animation des équipes commerciales et/ou marketing dans un esprit de performance économique et sociale

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- QCM de logique numérique et verbale
- QCM de culture professionnelle
- QCM en anglais
- Entretien de motivation



Programme* de formation

Pratiques professionnelles en Banque et Assurance

- Gestion de la relation client
- Produits banque et assurance
- Environnement juridique et fiscal
- Approche patrimoniale du client
- Prévision et gestion des risques

Marketing et relation client

- Analyse sectorielle banque et assurance
- Plan d'action marketing et commercial
- Techniques de vente et négociation
- Management de la relation client
- Satisfaction et fidélisation client
- Communication commerciale, partenariats et marketing digital
- Management commercial

Pilotage de l'entreprise et management opérationnel

- Introduction à la GRH opérationnelle
- Management d'équipes
- Cadre juridique des opérations commerciales et marketing
- Gestion commerciale, budgets et tableaux de bord commerciaux
- Intelligence économique et Stratégie d'entreprise

Développement personnel et outils professionnels

- Maths financières appliquées
- Tableurs et bases de données
- Business English
- Communiquer en situation professionnelle
- Management de projet
- Projet tutoré et Rapport d'activité

Parcours Conseiller clientèle en banque/assurance

Niveau d'accès : Bac+2 validé

Niveau validé à l'issue de la formation : Bac +3

Durée du contrat de professionnalisation : 12 mois

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Finalités du cursus

Le titulaire du Bachelor banque et assurance conseiller en clientèle gère la relation entre la banque, la compagnie d'assurance ou encore le cabinet indépendant qui l'emploie et les clients qui lui sont confiés.

Il doit promouvoir l'offre de l'entreprise qu'il représente (crédits, épargne, assurances...) en répondant aux attentes des particuliers qu'il accompagne dans la gestion de leurs besoins.

Il développe le portefeuille clientèle qui lui est confié dans le cadre de la politique commerciale de l'établissement pour lequel il travaille.

Pour quels métiers ?

- Chargé(e) de clientèle (banque et assurance)
- Gestionnaire de clientèle
- Conseiller(ère) en assurance
- Conseiller(ère) de clientèle particuliers
- Conseiller(ère) financier

Finalités du cursus

- À l'issue de leur parcours de formation, les titulaires du titre "Responsable du Développement Commercial et Marketing" de l'ICD, parcours Banque et Assurance, seront à même de :
- Mettre en oeuvre et piloter la politique commerciale d'une business unit banque / assurance
- Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client
- Gérer et optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales qui leur sont confiées
- Détecter, développer, et superviser les projets d'affaires nouveaux
- Contribuer à l'animation d'une équipe commerciale

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- QCM de logique numérique et verbale
- QCM de culture professionnelle
- QCM en anglais
- Entretien de motivation

Programme Grande École ICD - 2 ans

Diplôme ICD visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation conférant le grade de Master, par arrêté du 02/07/18 publié au B.O du 30/08/2018, inscrit au RNCP - code 23500, code NSF 312m 312v, code CPF 241455



Programme* de formation 120 crédits ECTS

Expertise Management de la Relation Client

- Marketing B to B
- Négociation grands comptes
- Droit des sociétés
- Fiscalité et pratiques commerciales
- Marketing des services
- Stratégie et politique d'achat
- Gestion des risques commerciaux

Développement commercial et marketing

- Marketing stratégique
- Droit du marketing
- Digital marketing et communication
- Digital et relations clients
- Managing brand identity and image
- Big Data : gestion analyse des données

Retailing / achats

- Category management
- Managing sustainable innovation
- Proposal management
- Comportements consommateur en ligne et en magasin

Affaires internationales

- Intelligence interculturelle
- Géopolitique
- International trade
- Business English et 2^{ème} langue étrangère

Management général de l'entreprise

- Rethinking business models
- Pilotage de la performance et tableaux de bord
- Business Game
- Lobbying
- Conception et ingénierie de projet
- Création d'entreprises

Management des hommes

- Management d'équipes
- Gestion de conflits

Recherche / Marketing personnel

- Grand oral et mémoire de recherche
- Développement personnel et pilotage de carrière
- Social média

Option Management de la Relation Client

Niveau d'accès : Bac+3 validé

Durée du contrat de professionnalisation : 24 mois

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Finalités du cursus

L'ICD est l'École de Commerce du Groupe IGS. Créée en 1980, elle compte aujourd'hui 6500 diplômés exerçant dans les domaines du marketing opérationnel ou stratégique, de la négociation de haut niveau, des achats, ou encore du e-business ou du développement à l'international. Le positionnement clairement affirmé de l'ICD est de former des « développeurs d'affaires ». L'option « Management de la Relation Client » amène à des métiers tels que chef de produit, chargé d'études marketing, chef de secteur, directeur de point de vente, ingénieur commercial, chargé de clientèle, category manager...

Commercial et marketing

- Gérer et développer un portefeuille clients et négociier
- Définir et mettre en oeuvre une politique marketing et commerciale
- Gérer et analyser des données à l'aide de solutions CRM
- Construire et suivre des opérations de marketing opérationnel

Management d'entreprise

- Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise
- Exercer son activité en mode projet
- Manager une Business Unit et animer une équipe
- Prendre en compte l'environnement international de l'entreprise

Management de la Relation Client

- Maîtriser les flux logistiques et optimiser le supply chain management
- Définir et mettre en oeuvre une politique d'achats dans une optique durable
- Développer et animer un réseau d'enseignes
- Négocier auprès de clients stratégiques et développer les affaires
- Gérer les risques commerciaux

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- QCM de logique numérique et verbale
- QCM de culture professionnelle
- QCM en anglais
- Entretien de motivation

Objectif TOEIC : 750 en fin de formation !

- Entraînement intensif
- TOEIC blancs
- Abonnement «Pack réussite TOEIC Nathan» offert

*informations non contractuelles : le programme peut être modifié afin de rester en adéquation avec l'évolution des métiers

Programme Grande École ICD - 2 ans

Diplôme ICD visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation conférant le grade de Master, par arrêté du 02/07/18 publié au B.O du 30/08/2018, inscrit au RNCP - code 23500, code NSF 312m 312v, code CPF 241455



Programme* de formation 120 crédits ECTS

E-Business et Marketing Digital

- Conception et design web
- Politique de référencement
- Droit du e-commerce
- Multi, cross et omni canal
- Ergonomie design.
- Chef de projet web
- Social marketing

Développement commercial et marketing

- Marketing stratégique
- Droit du marketing
- Digital marketing et communication
- Digital et relations clients
- Managing brand identity and image
- Big Data : gestion analyse des données

Retailing / achats

- Category management
- Managing sustainable innovation
- Proposal management
- Comportements consommateur en ligne et en magasin

Affaires internationales

- Intelligence interculturelle
- Géopolitique
- International trade
- Business English et 2^{ème} langue étrangère

Management général de l'entreprise

- Rethinking business models
- Pilotage de la performance et tableaux de bord
- Business Game
- Lobbying
- Conception et ingénierie de projet
- Création d'entreprises

Recherche / Marketing personnel

- Grand oral et mémoire de recherche
- Développement personnel et pilotage de carrière
- Social médiane et en magasin

Management des hommes

- Management d'équipes
- Gestion de conflits

Option E-business et Marketing Digital

Niveau d'accès : Bac+3 validé

Durée du contrat de professionnalisation : 24 mois

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Finalités du cursus

L'ICD est l'École de Commerce du Groupe IGS. Créée en 1980, elle compte aujourd'hui 6500 diplômés exerçant dans les domaines du marketing opérationnel ou stratégique, de la négociation de haut niveau, des achats, ou encore du e-business ou du développement à l'international. Le positionnement clairement affirmé de l'ICD est de former des « développeurs d'affaires ». L'option E-Business et marketing digital amène à l'expertise digitale transverse sur l'ensemble des métiers commerciaux et marketing ; elle permet également d'accéder à des métiers à forte valeur ajoutée technique dans le domaine : chef de projet web / responsable de communication web / digital marketer/ community manager / web marketer / responsable e commerce...

Commercial et marketing

- Gérer et développer un portefeuille clients et négociier / vendre avec des enjeux forts
- Définir et mettre en oeuvre une politique marketing et commerciale, développer et animer des réseaux commerciaux
- Gérer et analyser des données à l'aide de solutions CRM
- Construire et suivre des opérations de marketing opérationnel

Management de l'entreprise

- Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise
- Exercer son activité en mode projet
- Manager une Business Unit et animer une équipe
- Prendre en compte l'environnement international de l'entreprise

Expertise marketing digital

- Intégrer le digital dans la stratégie marketing de l'entreprise
- Définir les dispositifs de présence sur internet
- Construire, animer un site web
- Animer la relation client sur le web
- Piloter les projets de marketing digital

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- QCM de logique numérique et verbale
- QCM de culture professionnelle
- QCM en anglais
- Entretien de motivation

Objectif TOEIC : 750 en fin de formation !

- Entraînement intensif
- TOEIC blancs
- Abonnement «Pack réussite TOEIC Nathan» offert

*informations non contractuelles : le programme peut être modifié afin de rester en adéquation avec l'évolution des métiers

Programme Grande École ICD - 2 ans

Diplôme ICD visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation conférant le grade de Master, par arrêté du 02/07/18 publié au B.O du 30/08/2018, inscrit au RNCP - code 23500, code NSF 312m 312v, code CPF 241455



Programme* de formation 120 crédits ECTS

Fondamentaux de la banque

- Expertise gestion du patrimoine
- Droit patrimonial
- Fiscalité du patrimoine
- Management des risques et de la conformité
- Produits financiers et services
- Outils statistiques et mathématiques financières

Pôle développement commercial et marketing

- Managing brand identity management
- Marketing stratégique
- Satisfaction et fidélisation clients
- Techniques de vente approfondies
- Marketing des services / marketing bancaire
- Stratégie de négociation
- Prospection téléphonique
- Digital et relation client appliqué à la banque

Pôle management de l'entreprise

- Droit de la propriété intellectuelle
- Pilotage de la performance et tableaux de bord /tableurs
- Création et reprise d'entreprise / business plan
- Business game
- Management du changement
- Rethinking business model
- Medias sociaux et stratégie d'influence

Pôle recherche - humanités et développement personnel

- Conception et ingénierie de projet
- Mémoire de fin d'études / méthodes de recherche
- Soft Skills Development Program
- Business English / préparation au TOEIC
- Géopolitique

Option Relation client en Banque

Niveau d'accès : Bac+3 validé

Durée du contrat de professionnalisation : 24 mois

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Finalité du cursus / Compétences

Le parcours de spécialisation « Conseiller en Gestion de Patrimoine » permet l'accès aux métiers commerciaux de la banque de réseau (agences bancaires), de la banque privée, de la banque en ligne ou des sociétés de gestion de patrimoine. Les plus grands réseaux bancaires forment leurs « conseillers clientèle patrimoniale » via l'alternance du diplôme de l'ICD au sein du CIEFA. Chaque année près de 50 postes sont proposés sous contrat de professionnalisation, pour des réelles propositions d'embauche et perspectives d'évolution aux futurs diplômés bac + 5 du CIEFA : LCL / Crédit Agricole Ile de France / Société Générale / BNP Paribas / Crédit du Nord / CIC / HSBC

Expertise banque et gestion du patrimoine

- Comprendre et savoir prendre en compte l'environnement économique, juridique, fiscal et financier
- Maîtriser les produits et services bancaires
- Être capable de construire et développer la relation clients en contexte banque
- Répondre aux spécificités du comportement du client
- Intégrer les spécificités de la clientèle internationale

Management de l'entreprise

- Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise
- Exercer son activité en mode projet
- Manager une Business Unit et animer une équipe
- Prendre en compte l'environnement international de l'entreprise

Management de la relation client et marketing

- Gérer et développer un portefeuille clients et négocier / vendre avec des enjeux forts
- Définir et mettre en oeuvre une politique marketing et commerciale, développer et animer des réseaux commerciaux
- Gérer et analyser des données à l'aide de solutions CRM
- Construire et suivre des opérations de marketing opérationnel
- Piloter les projets commerciaux digitaux

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- QCM de logique numérique et verbale
- QCM de culture professionnelle
- QCM en anglais
- Entretien de motivation

Objectif TOEIC : 750 en fin de formation !

- Entraînement intensif
- TOEIC blancs
- Abonnement «Pack réussite TOEIC Nathan» offert

MÉTIERS VISÉS :

- Conseiller clientèle patrimoniale
- Conseiller clientèle de professionnels

*informations non contractuelles : le programme peut être modifié afin de rester en adéquation avec l'évolution des métiers



Programme* de formation

60 crédits ECTS sur 1 an

Pôle Gestion des Activités Commerciales

- Marketing Opérationnel
- Techniques de Négociation
- Etudes de Marché
- Administration des ventes

Pôle management de l'entreprise

- Supply Chain Management
- Management des organisations
- Communication d'entreprise
- Entreprise et RH
- GRH opérationnelle
- Politique générale d'Entreprise
- Droit Social
- Droit des Affaires
- Management d'équipe
- Méthodologie Qualité

Pôle International

- Business English
- Intercultural Management

Pôle Culture et Humanités

- Anthropologie et commerce

Pôle Pilotage Financier

- Contrôle de Gestion
- Analyse des coûts
- Analyse Financière
- Politique d'investissement

Pôle Développement Personnel

- Accompagnement vers l'emploi
- Écrits professionnels et Voltaire
- Pratiques informatiques
- Codes et comportement en Entreprise

Pôle Projets et Management de projet

- Chantier Conseil
- Management de projet

Niveau d'accès : Bac+2 validé en Gestion, Comptabilité, Management des entreprises

Niveau validé à l'issue de la formation : Bac +3

Durée du contrat de professionnalisation : 12 mois

Alternance pratiquée : Calendrier à disposition sur demande

Finalités du cursus

L'ESAM, Ecole du Pilotage de l'Entreprise du Groupe IGS, est fondée en 1987. Elle a pour vocation initiale de promouvoir, à travers ses enseignements, l'esprit entrepreneurial.

Son parti pris pédagogique s'en nourrit encore aujourd'hui puisqu'elle permet d'acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à la direction d'une business unit et à la conduite d'un projet : management financier, management organisationnel, management humain et management stratégique.

L'ESAM propose en alternance au sein du CIEFA le titre certifié RNCP niveau II "Responsable en Gestion et Développement d'Entreprise".

Une poursuite d'études en alternance jusqu'en bac +5 est ensuite possible au sein de l'ESAM (4 choix de spécialisation) ou sur la filière Ressources Humaines (cf. formations proposées dans cette même brochure).

Le "Responsable en Gestion et Développement d'Entreprise" structure, coordonne, supervise et pilote l'activité des différents services de l'entreprise.

Il la représente dans ses négociations / relations avec les partenaires externes (fournisseurs, clients, banques, administration...). Il prend en charge le pilotage opérationnel de projets et participe au management des équipes projets.

Il centralise, structure, analyse les données financières de l'entreprise et participe à l'élaboration des budgets annuels et au pilotage budgétaire. En s'informant constamment sur l'évolution de l'environnement de l'entreprise, il réalise des études économiques et financières nécessaires à tout projet de développement ou d'investissement.

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- TCME 2
- QCM de culture professionnelle
- QCM en anglais
- Entretien de motivation



Programme* de formation

Finance

- Diagnostic et évaluation financière
- Politique et ingénierie financière
- Marchés financiers
- Système de contrôle et systèmes d'informations
- Audit et conseil
- Fusion acquisition
- Communication financière
- Mathématiques financières
- Consolidation financière

Contrôle de gestion

- Instruments financiers et gestion des risques
- Business Intelligence
- Contrôle de gestion
- Excel avancé

Audit et comptabilité

- Comptabilité approfondie, normes IFRS
- Audit et conseil
- Audit financier / Audit fiscal
- Audit des activités de marché

Management et stratégie

- Management interculturel
- Marketing Stratégique
- Évaluation des performances
- Droit des affaires / Droit des sociétés / Droit social

Développement professionnel et personnel

- Management de projet
- Business game
- Business english
- Préparation au TOEIC
- Coaching : projet professionnel
- Méthodologie de l'auditeur
- Mémoire

Niveau d'accès : Titulaire d'un Bac +3 validé en gestion ou économie

Durée du contrat de professionnalisation : 24 mois

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Démarrage de la formation : Entre septembre et novembre

Finalités du cursus

L'ESAM est l'école spécialisée dans la filière Management du Groupe IGS. Elle propose différents programmes et cursus en Bac +3 et Bac +5, en alternance.

Depuis plus de trente ans, l'ESAM forme les managers, décideurs et leaders de demain. Le tout, au travers d'un esprit entrepreneurial indéniable.

Ce cycle de Mastère Professionnel de l'ESAM vous prépare de façon complète pour assurer les missions propres à un expert financier. A la fin de ce parcours en deux ans vous serez en mesure d'occuper des fonctions à haut niveau de responsabilité dans les domaines de la gestion et de la finance d'entreprise aussi bien en France qu'à l'international.

Ce diplôme vous permettra d'acquérir les raisonnements et réflexes requis afin d'analyser des données comptable et financière au sein des organisations et vous permettra ainsi d'accompagner les décisions managériales de votre entreprise.

Compétences visées

- Modéliser au sein du système d'information de l'entreprise les scénarios stratégiques
- Piloter et contrôler l'évolution du modèle de gestion
- Analyser l'entreprise, sa valeur et ses investissements productifs et/ou capitalistiques
- Optimiser le financement et la rentabilité de l'entreprise avec les partenaires financiers et économiques
- Contrôler l'application de la réglementation notamment en termes de communication financière
- Manager et encadrer des équipes

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- TCME 2
- QCM de culture professionnelle
- QCM en anglais
- Entretien de motivation



Programme* de formation

Entreprendre & Développer l'entreprise

- Business Plan
- Projet de développement d'intrapreneur ou de création d'entreprise
- Business Model et chaîne de valeur entrepreneuriale
- Risk management
- Les méthodes des start-ups
- Marketing stratégique
- Politique générale d'entreprise
- Intelligence économique et veille

Piloter la politique financière et commerciale

- Contrôle de gestion
- Diagnostic et évaluation financière
- Communication personnelle et pitch clients
- Cash Management trésorerie, risque clients
- Levée de fonds et financement
- Négociation bancaire et financière
- Gestion des appels d'offre et numérique

Protéger les innovations et développer les partenariats

- Environnement juridique de la création d'entreprise
- Droit fiscal
- Supply chain management
- Responsabilité du chef d'entreprise
- Droit des entreprises en difficulté
- Protéger les innovations
- Réglementation du numérique : droit du web et normes
- Sécurité des SI

Manager et animer les équipes

- Ehtique et RSE
- Droit social
- Management d'équipe
- Créativité et design thinking
- Management du changement
- Gestion du conflit
- Politique de rémunération
- Management interculturel
- Techniques d'évaluation et d'extraction de compétences

Niveau d'accès : Bac +3 validé en Gestion ou Économie

Durée du contrat de professionnalisation : 24 mois

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Démarrage de la formation : Entre Septembre et Novembre

Finalités du cursus

L'ESAM est l'école spécialisée dans la filière Management du Groupe IGS. Elle propose différents programme et cursus en Bac +3 et Bac +5, en alternance.

Depuis plus de trente ans, l'ESAM forme les managers, décideurs et leaders de demain. Le tout, au travers d'un esprit entrepreneurial indéniable.

Ce cycle de Mastère Professionnel vous formera au mieux pour vous lancer dans l'entrepreneuriat et/ou diriger votre propre entreprise.

Ce diplôme fera de vous un vrai leader en entreprise, capable de diriger et manager une équipe mais aussi de piloter une stratégie de développement.

Ces deux années de formation en alternance en alternance vous permettront d'acquérir l'excellence nécessaire pour mener à bien votre projet professionnel.

Compétences visées

- Produire, formuler et évaluer un projet entrepreneurial ou de reprise/développement d'une entreprise ou activité
- Mettre en place une stratégie de développement d'entreprise dans un contexte aussi bien national qu'international
- Déployer le développement d'une entreprise et atteindre les objectifs stratégiques fixés au travers de la mise en place d'une politique commerciale et financière
- Assurer la protection des innovations et la mise en place de partenariats afin de développer les activités de l'entreprise
- Encadrer et supporter les différentes équipes en lien avec les fonctions RH de l'entreprise
- Être garant de l'image de marque et de qualité de l'entreprise et assurer sa communication auprès des différentes cibles

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature). Vous passerez alors le concours d'entrée :

- TCME 2
- QCM de culture professionnelle
- QCM en anglais
- Entretien de motivation

Représenter l'entreprise, veiller à sa communication et soigner son capital confiance

- Anglais des affaires
- Communication, publicité et promotion commerciale
- Management de projet
- Stratégie de communication projet
- Missions entreprise

Gestionnaire de paie

Titre certifié inscrit au RNCP au niveau III - code 13887, code NSF 315t, par arrêté du 28/07/2017,
publié au J.O du 05/08/2017, code CPF 247391

Programme de formation

- **La Paie : traitement du bulletin**
 - **Avantages en nature et frais professionnels**
 - **Gestion des indemnités journalières de sécurité sociale**
 - **Le solde de tout compte**
 - **De la paie à la comptabilité**
 - **L'URSSAF**
 - **Applications informatiques**
 - Logiciels de paie, formation CEGID PGI
 - Logiciels bureautiques : Word, Excel, PowerPoint
 - **Droit du travail : L'essentiel du droit du travail**
 - **Relations clients internes et externes**
 - **Organisation personnelle**
 - Efficacité professionnelle
 - Gérer efficacement son temps
 - Gérer et organiser son activité
 - **Communication écrite et orale :**
- Orale :**
- Véhiculer une image positive du cabinet/du service RH
 - Maîtriser la communication par téléphone
- Écrite :**
- Rédiger un compte rendu, une note de synthèse, un rapport, une lettre au client, un mail

90% des diplômés du Titre "Gestionnaire de Paie" sont en poste 3 mois après la formation

Niveau d'accès : Après un BAC avec expérience professionnelle dans le domaine de la paie (entre 1 et 3 ans selon le poste occupé et la nature des missions confiées) ou après un BAC+2 dans une filière professionnelle (type RH ou comptable ou droit, ou gestion PME)

Durée du contrat de professionnalisation : 12 mois

Durée de la formation au CIEFA : 455 heures sur 12 mois

Alternance pratiquée : Calendrier à disposition sur demande

Démarrage de la formation : Octobre

Finalités du cursus

Ce cursus vous permet d'obtenir des compétences et une expertise de pointe, très recherchée et valorisée par les entreprises et les cabinets. Il vous permet d'accéder à des postes à forte valeur ajoutée technique. Suivre ce cursus en gestion de paie est un très bon moyen de démarrer votre carrière !

Comment intégrer la formation ?

Après réception de votre dossier de candidature complet, vous serez convoqué(e) pour une session d'admission à la date convenue avec le service admission du CIEFA.

Vous passerez ensuite les tests d'admission :

- Français écrit
- Anglais écrit
- Mathématiques
- Test de logique organisationnelle
- Entretien individuel au cours duquel il vous sera demandé d'exposer vos motivations pour la formation choisie et pour l'alternance.

Nos entreprises partenaires

CLARINS, IN EXTENSO, LAFARGE, ALLIANZ VIE, AXA FRANCE BETON, EUROVIA BETON, CRIT, SWISS LIFE, KPRG, GROUPE VINCI...

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature). Vous passerez alors les tests suivants :

- Test de logique
- Mathématiques
- Français
- Entretien

“

Paroles d'Alternant

Ancienne Chargée de recrutement en cabinet, je décide de me réorienter vers un domaine qui m'a toujours interpellée : la gestion de la paie en entreprise. Je me suis tournée vers l'alternance pour appliquer rapidement ce que l'on apprend en cours et j'ai choisi le CIEFA du Groupe IGS, car il jouit d'une excellente réputation sur le marché.

Les intervenants nous donnent envie de réussir par leur expertise métier, leur patience, leur enthousiasme. L'école m'a d'ailleurs permis de trouver mon contrat de professionnalisation au sein du LFB, laboratoire pharmaceutique, où je travaille en tant que Gestionnaire de paie. J'y ai un rôle polyvalent qui saura valoriser ma réorientation professionnelle.

Maelenn LE CHANONY,
Alternante Titre III Gestionnaire de Paie

”

Programme * de formation

Administration du personnel et gestion de la paie

- Droit du travail
- Administration (individuelle/collective) du personnel
- Traitement de la Paie
- Logiciel Paie (CEGID)
- Logiciel SIRH (système d'information RH)

Développement des Ressources Humaines

- Rémunération
- GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et Compétences)
- Gestion de la masse salariale

Management de l'entreprise

- Intro RH
- Finance RH
- Stratégie d'entreprise
- Environnement économique
- Management

Développement du capital personnel et professionnel

- Communication interpersonnelle
- Anglais appliqué au domaine RH et préparation au TOEIC (Test of English for International Communication)
- Mémoire professionnel
- Projets RH
- Bureautique

*informations non contractuelles :
le programme peut être modifié afin de
rester en adéquation avec l'évolution des
métiers

Assistant – Parcours : Gestionnaire Paie et Administration du Personnel

1 an en partenariat avec l'Université Paris Est Créteil Val de Marne

Niveau d'accès : Bac+2 validé en comptabilité, gestion (DUT GEA) ou dans le tertiaire

Durée du contrat de professionnalisation : 1 an

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Finalités du cursus

La licence pro "Gestion de la Paie et Administration du Personnel" conduit aux emplois suivants :

- **Assistant administration du personnel :** il assure le suivi administratif des dossiers des salariés, établit les contrats de travail et avenants liés aux mouvements du personnel ainsi que les déclarations mensuelles et annuelles obligatoires.
- **Gestionnaire paie et social :** il assure et / ou supervise le traitement complet de la paie, le suivi du dossier social des entreprises et utilise avec une parfaite maîtrise le logiciel paie, en pleine connaissance de la législation sociale relative à la paie.

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date convenue avec le service admission du CIEFA.

Vous passerez alors les tests d'admission :

- Français
- Mathématiques
- Test de logique
- Entretien de motivation

“ Paroles de Diplômée

Titulaire d'un BTS Comptabilité Gestion en alternance, j'ai profité de cette première expérience professionnelle pour découvrir mon goût pour la gestion des chiffres. Je me suis aperçue qu'il me manquait des connaissances et des outils en RH, plus précisément dans le domaine de la paie. J'ai donc choisi de suivre la Licence professionnelle métiers de la GRH "**Assistant – Parcours : Gestionnaire Paie et Administration du Personnel**" au sein du CIEFA .

A la fin de cette année scolaire et avec ma licence professionnelle "en poche", j'ai décidé de rentrer totalement dans le monde du travail et dès la fin de contrat du professionnalisation, j'ai été embauchée en **CDI chez THALES** en tant que gestionnaire de paie.

Ophélie HOREL

**Diplômée de la licence professionnelle métiers de la GRH :
"Assistant – Parcours : Gestionnaire Paie et Administration
du Personnel"**



Programme* de formation

Produire la paie et déclarations sociales

- Réalisation, Suivi et contrôle de la paie
- Organisation et Optimisation du processus paie
- Etablissement et suivi des déclarations sociales et fiscales
- Suivi et contrôle de la masse salariale
- Maîtrise du logiciel paie/Cegid

Administrer les RH

- Maîtrise des aspects individuels du Droit Social
- Administration des IRP et du Dialogue Social
- GAP 1 : Constitution et gestion des dossiers des salariés et tenue des registres
- GAP 2 : Gestion des événements liés au salarié et Suivi du temps de travail
- Gestion de la Formation
- Gestion du Recrutement

Administrer et structurer le système d'information RH

- Développer ses compétences relationnelles
- Communiquer à l'écrit en contexte RH
- Pratiquer l'Anglais en contexte RH
- Communication digitale RH
- Veille et Etudes RH
- Gestion du SIRH
- Applicatifs SIRH (hors Paie)
- Excel avancé - Utilisation des BDD

Entreprise et RH

- Actualités RH
- Management de proximité
- Projet RH

Projet tutoré et Rapport d'activité professionnelle (écrit + oral)

Cas de synthèse

Niveau d'accès : Bac+2 à dominante gestion, comptabilité, administration d'entreprise, ressources humaines

Niveau validé à l'issue de la formation : Bac +3

Durée du contrat de professionnalisation : 12 mois

Alternance pratiquée : Calendrier à disposition sur demande (à partir de Mai)

Finalités du cursus

À l'issue de leur parcours de formation, les titulaires du titre " Responsable de la Gestion des Ressources Humaines" de l'IGS seront à même de :

- Prendre en charge la gestion du personnel et de la paie, dans le respect des obligations légales.
- Veiller à la bonne application des différents process RH au sein de l'organisation.
- Communiquer auprès des parties prenantes sur la politique RH afin d'en valoriser les impacts, permettant ainsi l'instauration de conditions de travail et d'un climat social de qualité.
- Assurer le reporting en matière de données sociales pour les différents acteurs internes ou externes à l'entreprise avec les systèmes d'information pertinents.
- Mettre en œuvre et contribuer au développement de la politique générale de l'entreprise dans le domaine RH par les actions de recrutement adéquates, par une intégration réussie des salariés, une gestion optimale de leur carrière et le développement de leurs compétences ainsi que par la mise en place d'outils de rémunération adaptés.

Modalités d'admission

- Recrutement des candidats : de janvier à septembre
- Étude du dossier
- Test de logique de raisonnement
- Test de capacité calculatoire
- Écrit rédactionnel
- Dossier de motivation et entretien de motivation avec un expert

Paroles de Diplômée

J'ai choisi le CIEFA pour valider un BAC +3 en Ressources Humaines car je tenais à faire de l'alternance. Il était essentiel pour moi d'entrer dans le monde professionnel afin d'acquérir de l'expérience et de pouvoir enfin mettre en pratique la théorie apportée par les cours. De plus le CIEFA a un réseau exceptionnel ! C'était une évidence pour contribuer à développer mon propre réseau. Les domaines étudiés sur le Bachelor Chargé d'Administration des RH sont variés, de la paie à l'administration du personnel en passant par la formation ou le recrutement. Pendant mon alternance j'occupais un poste d'Assistante Ressources Humaines. Mes missions quotidiennes étaient tournées vers l'administration du personnel au sein d'une société de 200 salariés. Après mon Bachelor obtenu, j'ai poursuivi au CIEFA sur le Titre RNCP de l'IGS-RH « Responsable de la Gestion des Ressources Humaines » en restant dans la même entreprise où j'ai évolué sur un poste de Chargée de Gestion des Ressources Humaines - Prévention.

Clara GIBLY

Diplômée du Bachelor "Chargée d'Administration des Ressources Humaines"





Programme* de formation

120 crédits ECTS sur 2 ans
60 crédits ECTS sur 1 an

Année 1 (Bac+3)

- Recruter : attirer, sélectionner et fidéliser
- Analyser les relations individuelles en droit du travail
- Comprendre les relations collectives en droit du travail
- Maîtriser l'administration du personnel
- Établir une paie et maîtriser un logiciel de paie
- Gérer la formation
- Identifier et gérer les compétences
- Communiquer en situation professionnelle
- Découvrir l'économie et sa relation à l'entreprise
- Appréhender la finance et la gestion
- S'initier à la psychologie et la sociologie du travail
- Communiquer en situation professionnelle
- Gérer un projet
- Business english

Année 2 (Bac+4)

- Actualiser les connaissances en droit social
- Contrôler la gestion financière des projets RH
- Élaborer une politique de rémunération et d'avantages sociaux
- Rationaliser et restructurer les organisations
- Développer le bien être au travail
- Gérer les compétences sur un territoire
- Découvrir le SIRH
- Business english
- Appréhender la stratégie d'entreprise
- Manager la performance
- Business Game
- Manager une équipe et accompagner les managers opérationnels
- Développer le contrôle de gestion sociale
- Optimiser les processus RH
- Mémoire de recherche appliquée

Niveau d'accès : Après Bac +2 ou Bac +3 en Ressources Humaines validé
Niveau validé à l'issue de la formation : Bac +4

Durée du contrat de professionnalisation : 24 mois après Bac +2
ou 12 mois après Bac +3

Rythme d'alternance : Calendrier à disposition sur demande

Finalités du cursus

Depuis près de 40 ans, l'École de référence des Ressources Humaines a accompagné et régulièrement impulsé l'évolution de la fonction RH. Aujourd'hui dans tous les secteurs d'activité, 8000 diplômés de l'École IGS-RH collaborent au sein des équipes RH.

L'École IGS-RH propose en Alternance au sein du CIEFA 2 programmes :

- Après bac +2 ou bac +3 : "Responsable de la Gestion des Ressources Humaines" diplôme reconnu par l'Etat, titre enregistré au RNCP de niveau II
- Après bac +3 ou bac +4 : "Responsable en Management et Direction des Ressources Humaines" diplôme reconnu par l'Etat, titre enregistré au RNCP de niveau I

A l'issue de leur parcours de formation, les titulaires du titre "Responsable de la Gestion des Ressources Humaines" de l'IGS seront à même de :

- Prendre en charge la gestion du personnel et de la paie, dans le respect des obligations légales.
- Veiller à la bonne application des différents process RH au sein de l'organisation.
- Communiquer auprès des parties prenantes sur la politique RH afin d'en valoriser les impacts, permettant ainsi l'instauration de conditions de travail et d'un climat social de qualité.
- Assurer le reporting en matière de données sociales pour les différents acteurs internes ou externes à l'entreprise avec les systèmes d'information pertinents.
- Mettre en œuvre et contribuer au développement de la politique générale de l'entreprise dans le domaine RH par les actions de recrutement adéquates, par une intégration réussie des salariés, une gestion optimale de leur carrière et le développement de leurs compétences ainsi que par la mise en place d'outils de rémunération adaptés.

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature et de motivation, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- TAGE 2
- QCM d'anglais et essai en anglais
- Dossier de motivation
- Entretien de motivation

Modules d'options RH à l'International

- Cross cultural communication
- Manager la mobilité des talents à l'international
- Cross Cultural Management

Recrutement

- Techniques d'entretien pour recruteur
- Recrutement et méthodologie sourcing digital

- Recrutement et techniques d'évaluation

Communication RH

- Construire une marque employeur
- Maîtriser la communication digitale et les réseaux sociaux
- Communiquer en interne et en externe



Programme* de formation

60 crédits ECTS

Année 1 (Bac+4)

- Actualiser les connaissances en droit social
- Rationaliser et restructurer les organisations
- Développer le bien-être au travail
- Contrôler la gestion financière des projets RH
- Manager la performance
- Elaborer une politique de rémunération et d'avantages sociaux
- Gérer les compétences sur un territoire
- Manager la mobilité des talents à l'international
- Cross cultural communication
- Découvrir le SIRH : de l'ERP, au Cloud et au BIG DATA
- Construire une marque employeur
- Manager une équipe et accompagner les managers opérationnels
- Business Game
- Appréhender la stratégie d'entreprise
- Business English
- Pré mémoire
- Coaching personnel et professionnel

Année 2 (Bac+5)

- Gestion des Ressources Humaines
- Apprécier le capital immatériel et RSE
- Maîtriser la communication digitale et les réseaux sociaux
- Ploter la stratégie et les talents
- Elaborer la stratégie RH
- Mener un audit social
- Établir une stratégie des rémunérations
- Appréhender le droit social européen
- Anthropologie
- La fonction RH à l'international
- Business English 5
- International human resources management
- Globalization and culture

Parcours Généraliste RH

Niveau d'accès : Après BAC + 3 RH ou BAC +4 validé dans les Ressources Humaines

Niveau validé à l'issue de la formation : Bac +5

Durée du contrat de professionnalisation : 24 mois après bac + 3 -
15 mois après bac +4

Rythme d'alternance : Calendrier sur demande

Finalités du cursus

Au terme de cette formation, les diplômés doivent être capables de situer les actions RH dans le contexte stratégique et managérial de l'entreprise et de mettre en œuvre la politique RH à un niveau national ou international ils seront à même de :

- Participer à l'élaboration de la stratégie d'une unité, à la définition des politiques RH et à leur déclinaison en processus RH
- Contribuer à la performance individuelle et collective des collaborateurs
- Travailler en étroite collaboration avec les managers opérationnels (Business Partner)
- Conduire ou accompagner les changements dans leur dimension humaine
- Promouvoir et mettre en œuvre une politique RSE (responsabilité sociale de l'entreprise)
- Analyser les systèmes de rémunération, définir et mettre en œuvre une politique salariale
- Concevoir, mettre en place et animer un système d'information tourné vers les Ressources Humaines
- Conduire les analyses économiques ou socio-économiques permettant le pilotage
- Traduire en objectifs, prévisions, décisions le résultat des analyses menées
- Intégrer ces éléments dans une approche budgétaire cohérente (contrôle budgétaire social)

Modalités d'admission

Après réception de votre dossier de candidature et de motivation, vous serez convoqué(e) pour la session d'admission à la date que vous aurez choisie (cf. dossier de candidature).

Vous passerez alors le concours d'entrée :

- TAGE MAGE
- QCM en anglais
- Dossier de motivation
- Entretien de motivation

- La gestion de l'environnement légal
- Piloter les relations et négociations sociales
- Le développement professionnel et personnel
- Leadership de soi et des autres
- Mémoire de recherche appliquée
- Anthropologie et Management
- L'entreprise et son marché
- Manager les risques

- De la stratégie d'entreprise à la création de valeur
- Diagnostic et design organisationnel
- Business game - Human capital challenge
- Acheter de la prestation RH

* informations non contractuelles : le programme peut être modifié afin de rester en adéquation avec l'évolution des métiers RH et leur actualité .



Programme* de formation

Comp & Ben, SIRH, Contrôle de Gestion Sociale

- Politique de rémunération et avantages sociaux (Comp & Ben)
- Comp & Ben et mobilité internationale
- Management des SIRH
- Méthodes et techniques financières RH
- Etudes RH et données sociales
- Data analytics (BI, Big Data et informatique décisionnelle) et statistiques appliquées

Gestion des Ressources Humaines

- Elaborer la stratégie RH
- Apprécier le capital immatériel et RSE
- Maîtriser la communication digitale et les réseaux sociaux
- Piloter la stratégie et les talents
- Mener un audit social

La fonction RH à l'international

- Business English 5
- International Human Resources Management

Le développement professionnel et personnel

- Leadership de soi et des autres
- Gérer un projet collectif ou cas de synthèse
- Mémoire de recherche appliquée
- Anthropologie et Management

La gestion de l'environnement légal

- Piloter les relations et négociations sociales
- Appréhender le droit social à l'international

L'entreprise et son marché

- Manager les risques
- De la stratégie d'entreprise à la création de valeur
- Business Game - Human capital challenge
- Acheter de la prestation RH

Parcours Comp&Ben, SIRH et Contrôle de Gestion Sociale

Niveau d'accès : Après Bac +4 en Ressources Humaines validé

Niveau validé à l'issue de la formation : Bac +5

Durée du contrat de professionnalisation : 15 mois

Rythme d'alternance : Calendrier disponible sur demande

Finalités du cursus

Au terme de cette formation, les diplômés doivent être capables de situer les actions RH dans le contexte stratégique et managérial de l'entreprise.

Les missions confiées en entreprise

Missions liées au parcours de spécialisation Comp & Ben, SIRH et Contrôle de Gestion Sociale :

- Mise en place et/ou suivi des indicateurs sociaux (effectifs, mobilité, handicap, turnover, formation...)
- Réalisation d'études RH ponctuelles
- Elaboration du bilan social
- Prise en charge du reporting périodique à l'attention de la DG ou DRH/DAF
- Suivi des frais de personnel et préparation du budget masse salariale
- Création de tableaux de bord RH/implémentation des données
- Préparation des éléments nécessaires aux prises de décisions sur les rémunérations et compléments
- Participation à la mise en oeuvre d'un SIRH/optimisation des process RH/gestion des BDD RH
- Participation aux chantiers RH transversaux (GPEC, climat social...)

Autres missions :

- Contribuer à la réflexion et à la mise en place du plan de GPEC
- Engager une démarche compétences, élaborer des référentiels de compétences, accompagner la mobilité professionnelle des salariés.
- Participer à la définition et la mise en oeuvre de la politique de formation
- Préparer des dossiers sur l'harmonisation des statuts et des conventions collectives
- Collaborer au montage des dossiers de négociation

Pour quels métiers ?

Métiers du Comp & Ben, SIRH et Contrôle de Gestion Sociale :

- Responsable du Contrôle Gestion Sociale
- Chef de projet SIRH
- Contrôleur de Gestion Sociale
- HR Data Analyst
- Responsable rémunérations et avantages sociaux / Comp&Ben
- Responsable données sociales

Métiers Généralistes en Direction des Ressources Humaines :

- Responsable Ressources Humaines
- Responsable mobilité et carrières
- Campus Manager
- Responsable Marketing RH
- Responsable Développement RH
- Chargé(e) de mission RH (diversité, handicap...)
- Responsable relations sociales
- Talent Developer

Accéder...

Au réseau entreprises du Groupe IGS

En intégrant le CIEFA, vous bénéficiez du formidable réseau développé par le Groupe IGS depuis sa création.

- Grâce aux liens de confiance tissés avec les entreprises depuis plus de 40 ans, ainsi qu'à d'anciens élèves très impliqués, le Département Relations Entreprises du Groupe IGS permet chaque année aux candidats d'avoir accès à près de **2 500 offres de poste** en alternance, au sein d'entreprises de tous secteurs d'activités. Le CIEFA veille à ce que les missions proposées par les entreprises soient en réelle adéquation avec la formation choisie par l'alternant.
- **80%** des alternants concluent un contrat de professionnalisation au sein d'une **entreprise** ou organisation **partenaire** du CIEFA.



Paroles d'expert

La qualité de nos procédures de sélection, de notre projet pédagogique et de notre accompagnement favorise une proximité et une confiance partagée avec de nombreuses entreprises de secteurs d'activités divers.

Ce lien avec le monde professionnel constitue l'un de nos principaux atouts.

Il nous permet de proposer à une grande majorité des alternants des missions adaptées à leur profil de compétence, leur motivation et leur projet professionnel. Un contrat de professionnalisation réussi se construit dans la durée et la satisfaction de tous les acteurs concernés. Il ne faut pas oublier que l'alternance sera l'expérience qui augmentera l'employabilité des jeunes sur le marché du travail : 78% des diplômés trouvent un emploi à l'issue de leur formation au CIEFA !

Sylvanie MASSE
Chargée des Relations Entreprises
smasse@groupe-igs.fr - 01 80 97 45 69



■ 30 000
ANCIENS

DONT 8 000
DIRIGEANTS DANS
LA FONCTION RH

■ 8 000
ENTREPRISES
PARTENAIRES

Parmi elles...

ABBOTT, ADECCO, ALLIANZ, ALSTHOM, APRIL SANTÉ, AREVA, ARVAL, AUCHAN, AXA, BATA FRANCE, GROUPE BOUYGUES TELECOM, CAMAIEU, CARREFOUR FRANCE, CASA, CASTORAMA, C&A, CHURCH'S FRANCE, CONFORAMA, CREDIT AGRICOLE, CRIT INTERIM, DALKIA, DARTY, DIAC, EDF, ESSILOR, FNAC, GALERIES LAFAYETTE, GÉOX, GIVENCHY, GRDF, HSBC, L'ORÉAL, LA POSTE, LE BON MARCHE, MANPOWER, MGEN, MONOPRIX, NATIXIS, PAUL SMITH, PSA, QUICK, RANDSTAD, RICOH, SCHNEIDER, SIMPLY MARKET, SNCF, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, STARBUCKS COFFEE FRANCE, TFI, THALES, TOTAL, VAN CLEEF & ARPELS, VEOLIA, VUITTON...



Paroles d'expert

"Accompagnateur de réussite" pour nos futurs apprenants, c'est notre leitmotiv dès leur inscription. En effet, l'aide que nous leur apportons dans la rédaction d'un CV percutant, le ciblage des entreprises à prospector et la préparation aux entretiens avec leur futur employeur, leur permettent de se présenter en véritables professionnels de la recherche d'emploi.

Sophie BILLAUD
Responsable Placement au CIEFA



Être...

Accompagné(e) par les équipes du CIEFA

Pour votre recherche d'une entreprise d'accueil

Vous bénéficiez du soutien d'une équipe dédiée, qui vous suivra depuis votre admission sur le programme choisi jusqu'à la **conclusion d'un contrat de professionnalisation**.

Son rôle ?

Faire le lien entre vous et les entreprises partenaires du CIEFA, puis vous préparer à réussir vos entretiens de recrutement lors des ateliers coaching.

“

Paroles d'Assistants pédagogiques

En tant qu'assistants pédagogiques notre mission est double. D'un côté, nous assurons la gestion administrative et logistique de l'activité de formation du CIEFA ; de l'autre nous sommes en contact quotidien avec les alternants pour répondre à leurs questions, faire le lien avec leur responsable de formation, leur transmettre les informations nécessaires au bon fonctionnement de leur journée de cours, les rassurer parfois ou les conseiller...

Notre objectif est vraiment de faciliter la vie des alternants au sein du CIEFA !

Ketty LOUIS-MONDESIR • Amélie GREGOIRE
Sandrine DARLY
Assistants pédagogiques



”

Tout au long de votre parcours de formation

Un Responsable de Formation et une Assistante pédagogique sont dédiés à chaque groupe.

“

Paroles de Responsable de Formation

Mon premier contact avec les alternants du CIEFA se fait à l'occasion de l'entretien individuel lors des épreuves d'admission. Ensuite je reste leur interlocutrice privilégiée ainsi que celle de leur entreprise d'accueil.

Séquences de régulation avec le groupe, RDV individuels, visites en entreprise, encadrement des projets menés par les alternants... Ce sont autant de moments privilégiés permettant d'assurer un accompagnement "réussite" pour chaque alternant.

Médiation, conseils et soutien sont mon quotidien, c'est ce qui fait la vraie richesse de mon métier.

Fabienne GILLES
Responsable de Formation
Parcours Grandes Écoles de l'ICD



”

Apprendre autrement

L'engagement pédagogique du CIEFA ?

Allier "académisme et professionnalisme" afin que ses futurs diplômés soient reconnus pour leur **expertise métier** mais également pour leur **ouverture intellectuelle**, leur autonomie, leur sens **des responsabilités** et leur capacité à travailler en **mode projet**.



Un enseignement en 3D

Dimension académique

- **La reconnaissance de ses programmes** par la Commission Nationale des Certifications Professionnelles (Titres enregistrés au RNCP ou par le ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche - ESAM / IGS-RH / ICD)
- La mise en place de **partenariats universitaires permettant la préparation de Licences professionnelles et Masters.**
- **Un corps enseignant** composé à part égale d'universitaires, de professionnels d'entreprise en activité et de consultants, travaillant en synergie
- **Des ateliers de recherche :** effectués par les alternants en autonomie, véritables laboratoires d'idées et de réflexion, ils viennent en accompagnement des enseignements.

Dimension professionnelle

- Une pédagogie active autour de cas **d'entreprises, de conférences** professionnelles et de business games.
- Des contenus de programmes en phase avec l'actualité métier
- **65%** du temps passé en entreprise avec un **planning d'alternance** adapté à de réelles responsabilités en entreprise

Dimension humaine

Une pédagogie **révélatrice de compétences :**

"apprendre à apprendre, à comprendre, à appliquer et à transmettre". À l'honneur : le travail en mode projet qui permet aux alternants de développer une posture managériale, en les faisant progresser sur leur autonomie et prise d'initiative, sur leur organisation personnelle, sur leurs qualités relationnelles et managériales, et leur capacité de prise de recul.



Paroles d'enseignant

Les intervenants du CIEFA ne se contentent pas uniquement de transmettre des connaissances fondamentales. Ils ont pour objectif de mettre également les étudiants en situation professionnelle. Cette pédagogie active nous permet de former des futurs professionnels performants et responsables. J'aurais été tellement heureux de suivre moi-même à l'époque ce genre d'enseignements avec des professionnels et des pédagogues se rendant disponibles pour les étudiants. L'une de mes plus grandes satisfactions est de continuer à maintenir un contact professionnel avec certains alternants diplômés et de les voir notamment évoluer dans les entreprises comme de véritables interlocuteurs crédibles. Avec le CIEFA qui s'est engagé dans la mission HAND'IGS sur la diversité ou dans de nombreux partenariats entreprises sous diverses formes, nos étudiants ont la possibilité de développer outre leurs compétences techniques et humaines, une vision citoyenne.

Maître Thierry LUPIAC, Avocat
Maître de conférences associé à l'Université Paris Ouest Nanterre la Défense en droit



Paroles d'Alternants

J'ai choisi le CIEFA pour intégrer le Programme Grande Ecole de l'ICD option E-Business et Marketing Digital qui confère le **Grade de Master**. Je suis vraiment satisfaite de la formation grâce à **la qualité des intervenants** et le bon encadrement. Les élèves sont très motivés et l'intégration dans la classe a été facile. Je suis Community Manager en alternance au sein de la start up « On va bosser », un poste que j'ai décroché grâce au **réseau d'entreprises partenaires du CIEFA**. C'est une très belle expérience pour moi !

Céléstine GRIS
Alternante au CIEFA en formation sur le Programme Grande Ecole de l'ICD option "E-Business et Marketing Digital"



Vivre...

Au sein d'un campus dynamique et porteur de valeurs

Rejoindre le CIEFA, cela signifie également évoluer au sein d'un **campus animé et convivial**, lieu d'échanges et de vie foisonnante **au cœur de Paris** (Paris 10^e Gare de l'Est/Canal St Martin/République)

Les alternants sont invités à s'ouvrir sur le monde économique et culturel, à développer un réseau social personnel et professionnel et à cultiver leur esprit d'initiative en pilotant des projets pour valoriser leurs talents.

Un campus porteur de valeurs où sens de l'effort, respect de l'autre, respect de ses engagements, et solidarité sont mis à l'honneur.

De nombreux événements sont organisés tout au long de l'année sur le Campus.

Les rendez-vous professionnels

- Conférences métiers et colloques
- Rencontres avec les anciens élèves diplômés du Groupe IGS
- Les Négociales (Concours de négociation)
- Trophée ANDRH

Les rendez-vous culturels, sportifs et festifs

- Trophée sportif inter-écoles du Groupe IGS
- Semaines dédiées à la Solidarité et au développement durable, à l'International ou au Handicap
- Semaine des Arts

BDA : Bureau des Associations du Groupe IGS

Il œuvre dans différents domaines : sportif, humanitaire, culturel, festif, organisation de voyages pour favoriser la cohésion et les échanges sur le campus parisien du Groupe IGS qui réunit plus de 5000 étudiants.



Journée d'Intégration

Tous les ans, le CIEFA emmène l'ensemble de ses alternants nouveaux entrants sur les formations post Bac+2/3/4 pour une journée d'intégration au Parc Astérix. C'est l'occasion pour les alternants, toutes filières confondues, de se rencontrer. Une journée de plaisir, de rire et de détente avant de commencer une année de cours qui s'annonce riche !



Des moyens pédagogiques performants et innovants

- L'E-Campus : portail internet permettant aux alternants et à leurs enseignants ou responsables de formation de communiquer à distance et d'accéder à des ressources pédagogiques en ligne
- Rosetta stone : outil de formation à distance permettant l'apprentissage individualisé des langues étrangères
- Un équipement informatique et connexion wifi accessible à tous
- La mise en place de cours en ligne facilitant l'individualisation des apprentissages
- Un centre de ressources multimédia, l'Infothèque, dotée de plus de 10 000 ouvrages et revues, de connexions avec des bases de données en ligne et d'une équipe d'experts en soutien des activités de recherche des apprenants.
- Un Learning Lab entièrement digitalisé pour travailler en mode projet.





Intégrez le CIEFA en 4 étapes

Contacts admission

CIEFA - 3 rue Pierre Dupont
75010 Paris



Licences Pro :
Wendy TOULMET
wtoulmet@groupe-igs.fr
01 80 97 45 66



BAC+3/+4 /+5 :
Prisca KONDE
pkonde@groupe-igs.fr
01 80 97 45 67

Étape 1

Envoyez votre dossier de candidature dûment complété par courrier, en mains-propres ou par mail.

Vous pouvez soit :

- Télécharger votre dossier sur le site web du CIEFA : www.ciefa.com
- Venir retirer votre dossier directement au CIEFA / Service Admission

Étape 2

Participez aux épreuves d'admission
(cf dates sur dossier de candidature)

Pour les titres de niveau II (ICD, ESAM, IGS-RH)

Épreuves écrites :

- TAGE 2 (IGS-RH) - TCME 2 (ESAM) - Test de logique (ICD)
- QCM en anglais
- QCM de culture professionnelle (ICD et ESAM)
- Dossier de motivation à joindre au dossier de candidature (IGS-RH)

Épreuves orales :

- Entretien de motivation individuel

Pour les titres de niveau I (ICD, ESAM, IGS-RH)

Épreuves écrites :

- TAGE MAGE (IGS-RH) - Test de logique (ICD)
- QCM en anglais
- QCM de culture professionnelle (ICD)
- Dossier de motivation à joindre au dossier de candidature (IGS-RH)

Épreuves orales :

- Entretien de motivation individuel

Pour les licences professionnelles et le Bachelor "Chargé d'Administration des Ressources Humaines"

Pré-sélection sur **dossier** de candidature et **dossier de motivation**
Détail des épreuves aux pages détaillées de ces formations.

Étape 3

Menez une recherche active d'une entreprise d'accueil,

Grâce au réseaux de 8000 entreprises partenaires du CIEFA et un taux de placement de plus de 80% par le CIEFA.

Étape 4

Concluez un contrat de professionnalisation avec un employeur.

À savoir

- Il n'y a aucun frais de dossier de candidature ni de scolarité
- Recrutement des candidats : dès le mois de janvier
- La rentrée en cours a lieu début octobre
- Le contrat de professionnalisation peut démarrer au sein d'une entreprise d'accueil à partir de septembre



LE CIEFA EST MEMBRE DE HEP EDUCATION

Pleinement animée par les valeurs d'Humanisme, d'Entrepreneuriat et de Professionnalisme, CIEFA, centre de formation du Groupe IGS, est fière d'adhérer à HEP EDUCATION.

HEP EDUCATION rassemble aujourd'hui 35 écoles et centres de formation et croit à une pédagogie de l'encouragement et de l'accompagnement. Elle défend une vision militante de l'éducation qui vise à faire de ses apprenants, des femmes et des hommes accomplis qui prennent leur avenir en main. HEP EDUCATION propose au travers de ses membres un enseignement et un programme d'engagements et de services qui répondent aux 3 valeurs – Humanisme, Entrepreneuriat, Professionnalisme – H.E.P.

PÉDAGOGIE H.E.P.

UN NOUVEAU MODÈLE ÉDUCATIF PAR LES VALEURS

Tout au long de leur parcours, les apprenants sont sensibilisés par des temps forts, des expériences, des activités, des inspirations et des défis connectés aux valeurs de HEP EDUCATION :

- **Humanisme** pour mobiliser sa capacité à vivre et à travailler ensemble ;
- **Entrepreneuriat** pour réfléchir, prendre du recul, innover et réaliser un projet ;
- **Professionnalisme** pour construire son futur professionnel en apportant des réponses crédibles et cohérentes aux situations des entreprises.

HEP On Boarding

La journée **HEP On Boarding** est une expérience unique, à destination de tous les nouveaux entrants sur 10 campus répartis dans 9 villes en France, pour expérimenter, ressentir et comprendre les valeurs H.E.P. A travers des ateliers insolites, sensoriels et ludiques animés par des professionnels, des experts, des scientifiques, des artisans, des artistes..., HEP On Boarding est un moment privilégié pour se découvrir et entrer dans la communauté des 25 000 personnes formées par an.

HEP Inside

Le dispositif **HEP Inside** est composé de modules et activités de 20 heures inédits et innovants intégrés dans l'ensemble des programmes des écoles et centres de formation de HEP EDUCATION. C'est une manière ludique d'apprendre et d'entreprendre en dehors de la salle de classe en s'appuyant sur l'art, le sport, la culture générale... Ces modules se déclinent autour de 6 thématiques : savoir-être à son écoute, accomplir ensemble, être responsable de son futur, cultiver son brio, agir avec justesse et savoir transmettre.

SERVICES AUX APPRENANTS DES OFFRES EXCLUSIVES RÉSERVÉES AUX APPRENANTS DES ÉCOLES ET CENTRES DE FORMATION MEMBRES DE HEP EDUCATION

MIEUX SE LOGER

my STUDAPART

My Studapart est une plateforme logement au sens large incluant location, colocation, sous-location, location à distance. Au-delà des traditionnelles annonces de studios et résidences étudiantes, c'est aussi une plateforme de mise en relation entre tous les apprenants membres de HEP EDUCATION qui ont des problématiques logements, en France ainsi que dans une sélection de pays à l'international.

WWW.MY-STUDAPART.COM

MIEUX CONSOMMER

my CAMPUS STORE

My Campus Store est une plateforme de "ventes privées" réservée aux apprenants des écoles et centres de formation membres de HEP EDUCATION. Elle propose du couponing téléchargeable en ligne valable dans une sélection de commerce de proximité ainsi qu'une gamme de produits et services - high-tech, mode, sport... - sous forme de coupons "doublement de la valeur" à valoir dans un ensemble de sites e-commerce partenaires.

WWW.MY-CAMPUS-STORE.COM

MIEUX FINANCER SES ÉTUDES

my BUDGET

My Budget est un dispositif d'accompagnement pour les apprenants afin de trouver des solutions de financement pour leurs années d'études – scolarité, logement, consommation... My Budget propose 2 accords bancaires nationaux, un partenariat avec Action Logement et des modalités de financement multiples – escomptes, bourses, alternance - en fonction des besoins de chacun.

Les services présentés ici sont des services offerts par HEP EDUCATION aux étudiants de l'ensemble de ses écoles et centres de formation membres. HEP EDUCATION ne tire aucun bénéfice financier du fonctionnement de ces services.

PARALLAXE LE THINK TANK DE HEP EDUCATION POUR INVENTER LE MODÈLE ÉDUCATIF DE DEMAIN

Face aux enjeux sociétaux des 20 prochaines années - robotisation, révolution numérique, enjeux écologiques, rapport au travail... - et face aux questionnements sur le système éducatif actuel, HEP EDUCATION a lancé le think tank "Parallaxe". Rassemblant des experts, des personnalités, des scientifiques, des chercheurs, des artistes, des entreprises, des étudiants..., Parallaxe va définir, faire vivre et évaluer l'impact d'un nouveau modèle éducatif basé sur les valeurs.

La démarche de Parallaxe, c'est 3 étapes pour déterminer les orientations d'un nouveau modèle éducatif :

2018 

La définition
des grandes orientations

2019 

Les premières
expérimentations dans
les écoles et centres
de formation membres

2020 

La mesure d'impact :
les premiers effets
du nouveau modèle défini



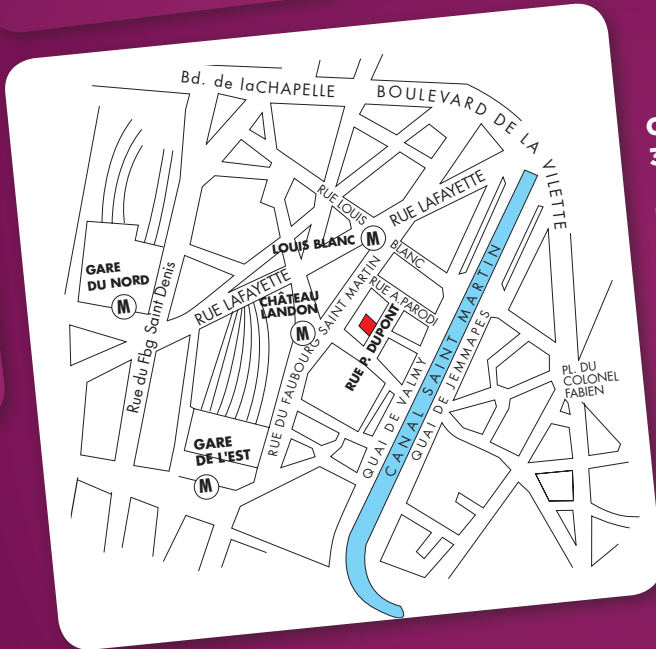
WWW.HEP-EDUCATION.COM

HEP EDUCATION

Humanisme Entrepreneuriat Professionnalisme



Centre Inter-Entreprises
de Formation en **Alternance**



CIEFA PARIS
3, rue Pierre Dupont - 75010 Paris

Licences Pro : Wendy TOULMET

wtoulmet@groupe-igs.fr
01 80 97 45 66

BAC+3/+4 /+5 : Prisca KONDE

pkonde@groupe-igs.fr
01 80 97 45 67

- Un campus accessible, au cœur de Paris
- à 5 mn à pied de Gare de l'Est et de Gare du Nord
- Quartier commerçant proche de République et Bastille
- Possibilités de restauration sur place



Nos certifications et labels de qualité



La qualification OPQF porte uniquement sur les activités FPC définies par le Code du Travail.

Plus d'informations sur www.groupe-igs.fr/certifications-et-labels-de-qualite



La mission handicap Hand'IGS, accompagne les personnes en situation de handicap sur les formations du CIEFA.

Maryna PAYNOT

Responsable de la mission handicap Groupe IGS

Contact : handigs@groupe-igs.fr

www.ciefa.com