



EMLV

BUSINESS SCHOOL
DE VINCI PARIS

DIPLÔME VISÉ BAC+5

GRADE DE MASTER

DEVENEZ MANAGER PAR L'ALTERNANCE

- \ NÉGOCIATION ET MANAGEMENT DES AFFAIRES
- \ FINANCE ET CONTRÔLE DE GESTION
- \ DIGITAL RH
- \ MANAGEMENT DES SYSTÈMES D'INFORMATION ET DES DATA
- \ ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
- \ MARKETING ET EXPÉRIENCE CLIENT
- \ DIGITAL MARKETING & DATA ANALYTICS



2 ANS POUR DEVENIR MANAGER

L'EMLV, ÉCOLE DE MANAGEMENT, PROPOSE SEPT SPÉCIALISATIONS EN ALTERNANCE QUI SONT ACCESSIBLES APRÈS UN BAC+3. LA FORMATION EST DISPENSÉE SUR DEUX ANNÉES POUR LES ÉTUDIANTS QUI SOUHAITENT APPRENDRE UN MÉTIER EN LE PRATIQUANT ET QUI SONT PRÊTS À S'ENGAGER SUR DES MISSIONS DANS UNE MÊME ENTREPRISE SUR CES DEUX ANS. ELLE CONDUIT À L'OBTENTION DU DIPLÔME DE L'EMLV, VISÉ BAC+5, CONFÉRANT LE GRADE DE MASTER.

FORMATIONS AUX SOFT SKILLS

L'EMLV propose un programme complet de formation de développement personnel (soft skills) qui est complémentaire à la formation métier.
Se connaître et se développer / Optimiser la relation aux autres / Progresser dans l'action.

BUSINESS GAME

Un jeu d'entreprise en anglais pour s'entraîner à développer une activité avec les alternants des autres spécialisations de 4^{ème} année.

TUTORAT PÉDAGOGIQUE

Chaque alternant est accompagné tout au long de sa formation par un tuteur-école en lien avec son tuteur-entreprise

L'ALTERNANT AU CŒUR DE L'ÉCOLE

L'EMLV est une école de management délivrant un Diplôme visé Bac+5 conférant le grade de Master et accrédité AACSB et EFMD Accredited Master. Son ambition est de former des cadres au profil hybride démontrant à la fois des compétences techniques dans un domaine de référence et des qualités personnelles affirmées. En phase avec l'évolution des entreprises, l'école propose des spécialisations dans les domaines du développement commercial, de la finance et du contrôle de gestion, des ressources humaines, du marketing, de la conduite du changement, avec pour chacune, une forte orientation digitale.

RYTHME DE L'ALTERNANCE ET CURSUS

ANNÉE 5 PGE*	3 SEMAINES EN ENTREPRISE	1 SEMAINE À L'EMLV	NÉGOCIATION ET MANAGEMENT DES AFFAIRES	FINANCE ET CONTRÔLE DE GESTION	DIGITAL RH	MANAGEMENT DES SYSTÈMES D'INFORMATION & DES DATA	ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	MARKETING ET EXPÉRIENCE CLIENT	DIGITAL MARKETING & DATA ANALYTICS
ANNÉE 4 PGE*	3 SEMAINES EN ENTREPRISE	1 SEMAINE À L'EMLV							

V
EMLV

V
IIM

*Programme Grande École



"Profitez de la chance extraordinaire qui vous est offerte de conforter vos connaissances théoriques en même temps que votre expérience pratique. Vous réaliserez l'apport inestimable de l'apprentissage, notamment sur la posture à adopter en entreprise et sur la gestion des relations humaines au quotidien."

Guillaume Bacle

Maître d'apprentissage, Directeur SI et experts métiers du front PME et Pro Orange

"Même si j'ai toujours eu l'envie de faire de l'opérationnel en finance, mon projet professionnel était assez vague avant mon master. L'alternance permet de découvrir l'entreprise et de comprendre plus concrètement les missions de chaque métier. Cela m'a permis de m'orienter professionnellement vers le contrôle de gestion."

Mathieu Wattelle

Promo 2019
Assistant Directeur administratif et financier chez Calq

"Le programme Négociation et Management des Affaires correspondait à mes attentes et mes désirs. Réaliser deux années d'alternance est un véritable moyen de se démarquer aujourd'hui et ce qui m'a attirée. Un autre point fort est que le programme est en adéquation avec mon travail quotidien. Par exemple, nous avons eu des cours de management et force de vente où nous avons étudié des notions très utilisées dans la grande distribution, ces cours viennent consolider mon expérience professionnelle."

Jeanne LEBOIS

Promo 2020
Chef de secteur chez General Mills pour les marques Yoplait, Häagen Dazs, Old El Paso et Géant Vert.

75%

**DU TEMPS DE
L'ALTERNANT EST PASSÉ
EN ENTREPRISE**

**VÉRITABLE CAMPUS À L'AMÉRICAIN
À PARIS-LA DÉFENSE, À PROXIMITÉ
IMMÉDIATE DE NOMBREUSES
ENTREPRISES ET SIÈGES SOCIAUX,
L'EMLV OFFRE UN ENVIRONNEMENT
DE TRAVAIL EXCEPTIONNEL :
SALLES DE SPORT, LEARNING CENTER,
SALLE DE MARCHÉS BLOOMBERG,
FABLAB DIGITAL...**



7

SPÉCIALISATIONS EN ALTERNANCE

Les sept spécialisations sont accessibles en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

NÉGOCIATION ET MANAGEMENT DES AFFAIRES (NMA)

La spécialisation Négociation et Management des Affaires permet de **comprendre et d'appréhender les problématiques du développement commercial et du management des affaires** en exerçant les métiers d'ingénieur commercial, de responsable de secteur, de responsable grands comptes, de responsable commercial de business developer... Les alternants vont ainsi développer des compétences professionnelles et personnelles leur permettant d'évoluer dans un environnement en transformation, digitalisé, pluridisciplinaire et multiculturel.

EXEMPLES DE MODULES

Détection des opportunités commerciales / Réponses aux besoins du client / Distribution retail et online / Pilotage de l'activité commerciale / Négociation / Ventes complexes / International negotiation / CRM et Certification Hubspot / BtoB marketing plan / Management des achats et de la logistique / Gestion grands comptes / Business plan / Droit du travail / Droit des contrats / Droit commercial international / Management de projet / Prise de parole en public / Réponses aux appels d'offre

FINANCE ET CONTRÔLE DE GESTION (FCG)

La spécialisation Finance et Contrôle de Gestion vise à **former des cadres et des managers destinés aux métiers de la finance d'entreprise et du contrôle de gestion**. Dans un contexte en perpétuelle évolution, la formation permet de développer les compétences nécessaires dans ces domaines et d'appréhender les nouveaux enjeux liés à ces métiers (digitalisation des métiers, normalisation et standardisation internationale, nouvelles dimensions de la performance organisationnelle, multiplication des risques, conformité et compliance...).

EXEMPLES DE MODULES

Comptabilité internationale et normes IFRS / Banque et marchés financiers / Comptabilité de gestion approfondie / Stratégie, Plans & Budgets / Consolidation / Portfolio Management (Bloomberg) / Politique financière de l'entreprise / ERP & Outils de pilotage automatisés / Transformation Digitale et Finance / Formation SAP / Performance Management / Audit interne, Risk Management et Compliance

MARKETING & EXPÉRIENCE CLIENT (MEC)

La spécialisation Marketing & Expérience Client **forme les étudiants au pilotage de l'offre produits et/ou services et à sa mise à disposition au consommateur**.

La stratégie de distribution sera élaborée à la fois dans un environnement offline et online. Forte de cette vision à 360 degrés, cette spécialisation prépare les étudiants à devenir des managers dans un environnement BtoC en retail, chez des pure-players ou auprès de marques ayant développé une stratégie omnicanal.

La composante digitale sera intégrée dans la dimension stratégique et la mise en oeuvre opérationnelle. L'expérience professionnelle en entreprise et la formation à l'école vont s'enrichir réciproquement pour mieux appréhender l'expérience du client final.

EXEMPLES DE MODULES

Marketing Produits et Services / Management Produit et Innovation / Design thinking / Analyse de données / Marketing 360° et Stratégie omnicanal / Management du Retail / Comportement du consommateur / Suivi de la performance / Vendre à l'ère du digital / Négociation complexe / Management de la Supply Chain



DIGITAL RH (DRH)

La spécialisation Digital RH permet aux futurs responsables des ressources humaines **d'acquérir les compétences nécessaires aux changements numériques des nouvelles formes d'organisations.** Dans un contexte marqué par le digital, l'intégration de l'intelligence artificielle, l'internalisation et les transformations culturelles, les missions RH évoluent de manière constante depuis plusieurs années. La transition numérique est devenue un enjeu capital, notamment pour le recrutement et la gestion des talents. La formation permet ainsi d'acquérir les nouvelles compétences nécessaires dans cet environnement en mutation et de développer des compétences d'adaptation. Ces futurs responsables RH piloteront la mise en oeuvre des conditions de travail innovantes, favorisant la performance et un développement socialement durable (Management de la santé au travail - certification proposée avec l'INRS / MasterClasses sur les mutation des missions RH...).

EXEMPLES DE MODULES

Talent acquisition / Administration des emplois / Ingénierie de formation / Droit du travail - RGPD / Image employeur marketing RH / RSE et éthique / Rémunération et performance / Compensation & Benefits / Agilité et changement / Data business intelligence / SIRh / Négociation et relations sociales / Qualité Santé Hygiène / Intercultural management / Mobility - Expatriation - Impatriation / Management des talents / Finance - Optimisation de la masse salariale / Gestion de projet



En partenariat avec l'IIM (Digital School), l'EMLV propose un bi-cursus Digital Marketing & Data Analytics qui dispense le diplôme visé Bac+5 et conférant le grade de Master de la Communication numérique (titre de niveau 7 inscrit au RNCP) de l'IIM, école de référence du digital avec 2 100 étudiants.

MANAGEMENT DES SI ET DES DATA (MSID)

La spécialisation Management des Systèmes d'Information et des Data permet de **former des chefs de projets digitaux, des consultants en transformation digitale ainsi que des managers en systèmes d'information (SI).**

Le Master MSID de l'EMLV est labellisé AIM (Association Information et Management) qui permet de distinguer les formations en sciences de gestion à forte dimension numérique. Cette formation en SI est la seule en France qui propose aux alternants de passer 7 certifications internationales (Scrum PSM, DevOps, ITIL V4, Tableau Desktop...). La spécialisation MSID mise sur la double compétence managériale et digitale. La formation est ouverte pour des diplômés en informatique ou en gestion (Bac+3 minimum) avec une forte appétence pour le management et les innovations numériques. Les alternants seront en charge de piloter des projets de transformation digitale et de déploiement de nouvelles technologies dans les entreprises. En effet, dans un contexte déjà fortement marqué par le digital, de nombreux métiers se transforment avec l'utilisation de l'Intelligence Artificielle, le Cloud Computing ou encore le Blockchain. Par conséquent, les entreprises font appel à des spécialistes en SI pour gérer l'intégration de ces technologies dans les fonctions existantes (marketing, ventes, logistique, RH...). Plusieurs modules de cette spécialisation sont assurés par des intervenants de l'ESILV, l'école d'ingénieurs du Pôle Léonard de Vinci.

EXEMPLES DE MODULES

Gestion de projet Agile / Big Data & Data Analytics / Performance financières des technologies / Transformation digitale / Initiation à Python / CISCO CCNA / Initiation à l'Intelligence Artificielle et IA approfondie / Cybersecurity / Machine Learning & Finance / Marketing 360° & Omni-channel strategy / Deep Learning / Négociation / IT operations management / Droit des contrats TI

DIGITAL MARKETING & DATA ANALYTICS (DMA)

Ce double-diplôme réunit le meilleur d'une école de management et d'une école du digital pour former les professionnels du marketing digital et de l'analyse des données. **Notre ambition est de former les marketeurs de demain, ceux qui disposeront à la fois de compétences fortes dans l'élaboration de stratégies digitales, mais aussi de solides bases de développement.** Ces managers "hybrides" disposent des compétences recherchées par les entreprises, sachant gérer, optimiser et utiliser la data dans leurs stratégies.

EXEMPLES DE MODULES

Analyse des données quantitatives / Digital Branding Strategy / Gestion de projet Agile / Création & Design / Photoshop / Web Analytics & Certification Google Analytics / SEO - SEA / Social Media / Growth hacking / Intelligence Artificielle / Machine Learning / Data Visualization / International Business Strategy / Mobile Marketing & M-commerce / Cross Canal & Drive to Store Strategy / Excel (niveau avancé) / HTML & CSS / RGPD : intégrité des systèmes d'information / Vidéo Marketing / DMP / RSE du numérique / Start up & Entrepreneuriat / Nouvelles Pratiques Managériales à l'Ere du Numérique

ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (ASCM)

La spécialisation Achats et Supply Chain management vise à **former des spécialistes opérationnels des achats et de la supply chain.** Dans un contexte en perpétuelle évolution, la spécialisation propose de découvrir et de comprendre les enjeux de ces deux fonctions transversales, en maîtrisant les fondamentaux dans un premier temps. Elle intègre ensuite une vision stratégique pour les organisations qui cherchent à fiabiliser, diversifier et optimiser leurs sources d'approvisionnements. La contribution de l'ESILV, l'école d'ingénieurs du Pôle Léonard de Vinci, enrichit les programmes des technologies les plus en pointe : digitalisation des process, traçabilité des approvisionnements, engagement vers la décarbonation des flux, initiatives nouvelles dans le recyclage des matières. Ces innovations répondent aux exigences des marchés internationaux. La formation est délivrée en Français et en Anglais. Les diplômés deviennent alors des experts juniors, forts d'une expérience significative en entreprise grâce aux deux années d'alternance et ayant acquis des compétences pluridisciplinaires liées à ces fonctions transversales et essentielles que sont les achats et la supply chain.

EXEMPLES DE MODULES

Stratégie achats / Gestion des appels d'offres / Achats responsables / Innovation and technological change / Quality management / Gestion des risques achats / Lean manufacturing, strategic purchasing and sourcing / Supply chain durable

LES ENTREPRISES

LA DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS ENTREPRISES
AIDE LES ALTERNANTS DANS LEUR RECHERCHE DE CONTRAT

LA DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS ENTREPRISES

Véritable passerelle avec le monde professionnel, l'équipe des Relations Entreprises aide les étudiants dans leur recherche d'entreprises en collectant et diffusant des offres d'alternance issues des entreprises partenaires. Elle organise aussi les différents forums de recrutement.

FINANCEMENT DU COÛT DE LA FORMATION

Conformément à la réglementation, l'étudiant n'a pas de frais de scolarité à payer. L'entreprise finance l'intégralité du coût de la formation.

UN CONTRAT EN ALTERNANCE SUR 2 ANS

Il s'agit d'un contrat à durée déterminée (2 ans) conclu entre l'entreprise, l'alternant et le CFA pour un contrat d'apprentissage. L'Association Léonard de Vinci est partie prenante pour les contrats de professionnalisation.

L'ALTERNANT

Il a le statut de salarié et perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC ou du minimum conventionnel. **L'alternant perçoit une rémunération comprise entre 43% et 100% du SMIC, en fonction de son âge et du type de contrat (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation).**

EXEMPLES DE POSTES OCCUPÉS

Négociation et Management des Affaires

- . Ingénieur d'affaire, PROSERVIA
- . Corporate Sales Manager, CAPGEMINI DEMS
- . Commercial Itinérant, COCA COLA EUROPEAN PARTNERS FRANCE

Finance et Contrôle de gestion

- . Analyste financier, CRÉDIT AGRICOLE SA
- . Contrôleur de gestion, SANOFI AVENTIS
- . Chargé d'affaires professionnels, BNP PARIBAS

Digital RH

- . Chargée de recrutement et marque employeur, ALTRAN
- . Chargé de développement mobilité internationale, ATOS

Digital Marketing & Data Analytics

- . Digital Campaign Manager, ENGIE
- . Chef de projet activation omnicanal, SFR

Achats et Supply Chain Management

- . Acheteur Junior, STELLANTIS
- . Assistante Achats Matières Premières, GIVENCHY
- . Apprenti Supply chain Trade, SANOFI-AVENTIS

Management des Systèmes d'Information et des Data

- . Consultant junior en Transformation Digitale, Atos Consulting
- . Assistant Chef de Projet MOA, Banque de France
- . Ingénieur d'étude apprenti, Accenture Technology Solutions

UN RÉSEAU D'ENTREPRISES PARTENAIRES



93%

DES DIPLÔMÉS ONT TROUVÉ
LEUR EMPLOI
EN MOINS DE 4 MOIS

42 800 €

SALAIRE ANNUEL
BRUT MOYEN,
PRIMES COMPRISES

ADMISSIONS ET RECRUTEMENT

CONDITIONS D'ADMISSION

- + Être âgé(e) de moins de 30 ans à la signature du contrat en alternance
- + Être diplômé(e) titulaire d'un Bac+3
- + Être admissible à l'école
- + Réussir les épreuves de sélection
- + Signer un contrat en alternance de 2 ans avec une entreprise

PROCÉDURE D'ADMISSION

De votre admissibilité à la signature du contrat, l'école vous accompagne tout au long de votre recherche.

\ Candidature

Inscrivez-vous sur notre portail de candidatures online de mi-novembre à fin juillet. Des sessions d'épreuves de sélection sont organisées tous les mois, de janvier à août. La sélection des candidats est effectuée sur dossier et entretien au cours duquel sont évalués la motivation du candidat, son parcours et son projet professionnel.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.emlv.fr

ATELIERS DE PRÉPARATION

Une fois admissibles, les candidats sont accompagnés dans la recherche d'une entreprise d'accueil.

En petits groupes, les admissibles élaborent leur projet professionnel et leurs candidatures (CV, lettres de motivation, réseaux...). Avec un coach Orientation et Projets Professionnels lors de l'Atelier, ils déterminent leurs compétences clés, évaluent leurs motivations et définissent leur(s) projet(s) ainsi que les entreprises cibles.

MISE EN RELATION AVEC LES ENTREPRISES PARTENAIRES

L'école organise différentes actions pour mettre en relation les entreprises et les admissibles.

\ FORUMS ALTERNANCE

Les forums de recrutement (organisés entre avril et juin) sont des moments de rencontres privilégiées entre les candidats admissibles et les entreprises partenaires.

PLUS D'INFOS SUR WWW.EMLV.FR

\ DES OFFRES CIBLÉES

Entre mars et septembre, la Direction du développement des Relations Entreprises diffuse des offres d'alternance aux admissibles, en fonction de leur Spécialisation.



LE PÔLE LÉONARD DE VINCI

Situé au cœur du quartier d'affaires de La Défense, le Pôle Léonard de Vinci rassemble sur un même campus 9 400 étudiants répartis au sein de trois écoles de haut niveau délivrant des diplômes reconnus par les employeurs : l'EMLV (Business School), l'IIM (Digital School), l'ESILV (Engineering School) et un Institut de formation continue, De Vinci Executive Education.

CONTACT ADMISSIONS

Myriam Zeisel-Godard
+33 1 81 00 27 80
admissions@emlv.fr

LES BONNES RAISONS DE CHOISIR L'EMLV

- \ **Un accompagnement personnalisé** dans la recherche d'une entreprise d'accueil
- \ **Une équipe pédagogique universitaire et professionnelle**
- \ **Un suivi individualisé pour optimiser la réussite** : double tutorat Entreprise (tuteur-entreprise) / EMLV (tuteur-école)
- \ **Une implantation stratégique** au cœur du quartier d'affaires de Paris-La Défense
- \ **Des liens forts avec les entreprises**
- \ **Un diplôme visé Bac+5** conférant le grade de Master



EMLV.FR



**EN PARTENARIAT AVEC
LE CFA DU PÔLE LÉONARD DE VINCI**

Le CFA du Pôle Léonard de Vinci travaille en partenariat avec l'EMLV pour former les étudiants par la voie de l'apprentissage. Le CFA est garant de la pédagogie et assiste les entreprises dans les démarches administratives pour établir les contrats en alternance.

