

**ESiD** | École Supérieure  
Internationale

École de Commerce  
Centre de Formation Professionnelle  
Institut de Langues

**BTS  
BACHELOR  
TITRES PROFESSIONNELS**  
Programme 2022-2023



# 22-23

***Votre réussite,  
notre priorité***

Nice Côte d'Azur  
Fréjus  
La Garde/La Valette

[WWW.ESID.EDUCATION](http://WWW.ESID.EDUCATION)



# Le mot de Catherine Cardon, *fondatrice d'ESiD*

L'année 2020 a ouvert une nouvelle décennie vers un futur dans lequel l'éducation et la formation se transforment et s'adaptent de plus en plus pour offrir plus de possibilités à l'évolution de chacun. Les méthodes pédagogiques, les moyens technologiques et l'implication des enseignants se bouleversent également. La dimension internationale et les échanges multiculturels font partie de l'esprit de notre école. Nous mettons toutes les chances de votre côté pour votre réussite professionnelle.

Depuis sa fondation en 1998, il y a 24 ans, ESiD s'est toujours appliqué à être en avance sur ces points car l'innovation et le dynamisme ont guidé ma démarche. La preuve en a encore été donnée à la rentrée 2022 avec la création d'une troisième école au cœur de Grand Var à la Garde.

L'idée y est de mettre en avant l'étudiant en le rendant acteur de son apprentissage. Pour cela, j'ai mis en place une pédagogie ludique, active et participative. Les étudiants sont progressivement sensibilisés au milieu professionnel grâce à des immersions par simulation de contextes réalistes d'entreprises.

L'idée est aussi de les faire évoluer dans un esprit startup en les amenant à avoir un sens critique interactif et collaboratif. J'entends aussi par-là, que le modèle éducatif se remet en cause constamment pour mieux s'adapter à chacun tout en respectant des objectifs clairement définis.

Les enseignants deviennent des animateurs, des accompagnateurs et des coachs pour les étudiants afin de minimiser cette «barrière entre élèves et professeurs». Pour améliorer l'apprentissage de ces jeunes adultes, l'école met aussi en place un programme neuro linguistique (PNL) en favorisant la communication et la bienveillance.

Bien entendu, le programme pédagogique de l'école répond aux référentiels de l'état ! En effet, l'école ESiD a, au programme, des cursus classiques tels que les Bacs professionnels, BTS et Bachelors dans le commerce, management et relation client, tous inscrits au RNCP\*.

Parents et étudiants, je vous invite à parcourir cette brochure qui, je l'espère, vous permettra de mieux appréhender notre démarche avant tout orientée vers la réussite de chacun.

**Catherine Cardon**  
*fondatrice d'ESiD*

\*Répertoire national des certifications professionnelles

## Sommaire

- 02** École Supérieure Internationale
- 04** Votre réussite, notre priorité
- 06** En initial ou en alternance, que choisir ?
- 08** Une école connectée
- 12** Les cursus ESiD
- 32** Vie étudiante
- 36** Inscrivez-vous dès maintenant





# École Supérieure Internationale

*Une école qui vous ressemble et vous accueille sur trois sites, Fréjus, Nice et La Garde!*

Ensemble, ESiD vous accompagne dans chacune de vos étapes afin d'accéder à votre réussite grâce à une approche innovante et dynamique.

## 24 ans d'histoire

### Fondé en 1998

ESiD est un Établissement d'Enseignement Supérieur Privé, spécialisé dans des formations diplômantes fortes de nombreux débouchés. Créé à Saint-Raphaël en 1998, 2014 sur Nice, 2019 sur Fréjus et 2022 à La Garde, ESiD est idéalement situé à proximité de divers pôles d'entreprises. Depuis sa création, ESiD se veut être avant tout un établissement à taille humaine, notre choix d'effectifs limités par classe assure de meilleurs résultats.

### Modalités et méthodes pédagogiques

**Notre école s'attache à mettre en œuvre une pédagogie résolument active basée sur :**

- La capacité des étudiant(e)s à acquérir des savoirs, à développer des savoir-faire et des savoir-être par l'action.
- Une alternance d'apports théoriques, de mises en situation, d'études de cas en centre et de périodes en immersion en entreprise.

Nous valorisons et encourageons le travail de groupe et la coopération pour que chacun puissent apprendre de l'autre et avec les autres. Ces modalités pédagogiques aident aussi à travailler et à développer les savoir-être utiles à la bonne intégration pour la future insertion professionnelle des stagiaires. À noter, que la pédagogie mise en œuvre s'attache à prendre en compte la diversité du public (âge, expérience, vécu, préférences de fonctionnement) et à proposer des modalités variées et complémentaires qui permettent à chacun de tirer le meilleur parti de l'apprentissage (approche visuelle, auditive, kinesthésique...).

### Évaluations des acquis en cours de parcours

**Nous procédons à différentes évaluations :**

- Un devoir surveillé sur table par mois
- Un examen blanc par an
- Entraînements pour les examens oraux

### Corps professoral

La ressource la plus précieuse au sein de notre établissement. Les qualités humaines de l'équipe garantissent aux étudiants les meilleures connaissances et pratiques professionnelles. Chacun de nos professeurs est obligatoirement habilité à enseigner par une validation du rectorat. Le corps enseignant se compose de professionnels issus de l'entreprise, de professeurs de l'Éducation Nationale et de professeurs qui exercent en parallèle en Université.

### Recueil des appréciations

Les stagiaires sont sollicités pour donner leur avis sur le déroulement du processus de formation et apprécier la prestation durant l'ensemble de leur parcours. Pendant et après la formation, les stagiaires peuvent donner leur avis sur la formation par le biais d'un questionnaire « questionnaire de satisfaction ». Les étudiant(e)s peuvent aussi s'exprimer lors des conseils de classe, semestriels, pour les formations longues sur 2 ans (BTS). À ce jour, ESiD sollicite l'avis des stagiaires de façon informelle, néanmoins la démarche de certification AFNOR a été l'occasion de créer et de mettre en place un questionnaire d'évaluation de la formation, qui sera adressé de 6 à 9 mois après la formation.

### Notre engagement

Nous vous proposons des formations où l'enseignement est destiné à vous offrir toutes les chances d'obtenir un emploi pour un métier d'avenir. ESiD vous aidera à acquérir les qualités indispensables pour devenir un professionnel reconnu.

### Financement pour tous

**Il existe diverses solutions pour vous aider à financer vos études :**

- L'alternance
- Bourses Association Collectif éducatif sur critères sociaux
- Prame : Bourse de la Région pour la réalisation du stage à l'étranger
- Prêt étudiant avec les banques partenaires
- Caisse Allocation familiale
- Aides au logement
- Bourse étudiant



**TAUX DE RÉUSSITE  
DEPUIS 2014**

tous cursus confondus

**86%**



Dès la rentrée 2022,  
ESiD s'agrandit!  
Rendez-vous à ESiD La Garde.



**La Garde / La Valette**  
**1110, ch. des Plantades**  
**83130 La Garde**



# Votre réussite, notre priorité

**Un accompagnement au quotidien.** Nous veillons à ce que chaque étudiant ait à sa disposition les outils nécessaires à sa réussite tant au niveau scolaire que professionnel.



## ASSUREZ VOTRE AVENIR ET CHOISISSEZ LA QUALITÉ

### Accréditations

ESiD se distingue pour son engagement, sa qualité de cours dispensés, son suivi et sa relation avec les entreprises. Les labels de l'Éducation Nationale, du Ministère de l'Emploi, AFNOR, Datadock, Qualiopi et RNCP vous garantissent le respect des formations académiques.

### La question de la qualité

Une référente dédiée aux étudiants pour assurer le suivi qualité. Des processus d'évaluations :

- « Je note mon prof » sur Facebook
- Questionnaire de satisfaction sur E-ESiD
- Formulaire de réclamation

Labels garantis : **DREETS**



## CE QUI FAIT NOTRE DIFFÉRENCE

### Cours de langues variés

Retrouvez au sein de notre établissement, des cours dispensés en Russe, espagnol, anglais ou même chinois.

### Diplômes

ESiD propose trois tests qui permettent aux étudiants de valider leur niveau de langues : le Cambridge, le DCL ou le TOEIC.



*“ Nous mettons  
tout en œuvre  
pour que nos  
compétences  
soient à la hauteur  
de votre confiance. ”*



## PENSEZ À L'INTERNATIONAL

### Ouverture sur le monde

Dépassez les frontières et conciliez voyage et travail. L'un des objectifs principaux d'une école de commerce est de former ses étudiants à l'international. Intégrer ESiD vous permet de voir votre avenir sur le plan national ou à l'international. Notre établissement met l'accent sur l'apprentissage de plusieurs langues : anglais, espagnol, russe et chinois, un passeport indispensable pour travailler à l'international.

### Étudiants étrangers

D'horizons et de pays différents, ESiD accueille chaque année des étudiants internationaux. Une mixité importante qui prépare les étudiants aux échanges interculturels. Chaque année, des stages intensifs de cours de français sont organisés par ESiD.

### Pays représentés





# En initial ou en alternance Que choisir ?

*Vous vous demandez quelle est la meilleure solution pour vos études ?* Optez pour le choix qui vous correspond ; effectuez votre formation en cycle scolaire ou décidez de combiner théorique et pratique, école et entreprise.

*L'enseignement transmis par l'ensemble de l'équipe pédagogique est de qualité, le suivi enseignants/étudiants l'est de même ainsi que les locaux. Enfin, l'écoute et la disponibilité de la direction sont un véritable plus à souligner*

DOMINIQUE. D.  
FORMATRICE MCO

”

## EN INITIAL

Formation scolaire

Un cycle scolaire à plein temps, enrichi de stages en entreprise. Ce type de formation est destiné à des élèves désireux de poursuivre leurs études dans un cadre scolaire classique.

Le rythme de stages en entreprise favorise la mise en place de projets de fonds et vous permettra une intégration progressive dans le monde du travail.

### Coût de la formation

Suivant le cursus choisi les frais varient entre 4 935 € et 7 350 € l'année. Il existe également plusieurs possibilités de financement.



## EN ALTERNANCE

Formation continue

Elle s'adresse à des étudiants désireux de compléter leur scolarité par un diplôme reconnu, tout en étant immédiatement confrontés au monde du travail, puisque l'alternance, entre théorie et pratique est réelle. Nous offrons à nos étudiants un accompagnement personnalisé dans le cadre de leur recherche d'entreprise d'accueil, mais aussi d'emploi, en nous appuyant sur un réseau de partenaires.

La formation en alternance se divise en 2 périodes hebdomadaires. **Deux jours de cours théoriques au sein de l'établissement**, et le reste de la semaine application des connaissances dans l'entreprise.

### Coût de la formation

**La formation est gratuite** pour l'étudiant. Les coûts de scolarité sont pris en charge par les OPCO dont relèvent les entreprises d'accueil.

### Rémunération

Concernant la rémunération, cela dépend de l'âge de l'étudiant et du dernier diplôme obtenu.





# Une école connectée

## L'outil numérique

**Vos cours en ligne!** Un enrichissement des méthodes pédagogiques et une amélioration de l'apprentissage grâce à notre outil numérique mis gratuitement à la disposition de nos étudiants.

### e-esid, en renfort des cours présentiels

#### Un renfort à l'enseignement

e-ESiD est une plateforme sur laquelle les enseignants déposent des documents, cours ou informations pour les élèves. Cependant l'accès à cette plateforme est réservé aux élèves de l'établissement et nécessite que les élèves soient inscrits aux cours. Les outils de e-ESiD sont utilisés pour approfondir ou illustrer le cours. Le but du dispositif est de permettre aux étudiants de bénéficier d'un soutien formatif supplémentaire aux cours en présentiel.

#### Un apport qualitatif

Un enrichissement des méthodes pédagogiques engendre une amélioration de l'apprentissage des étudiants. Les activités de l'étudiant portent sur des ressources internes à l'école. Chaque professeur propose des ressources complémentaires aux cours mises à la disposition exclusive de nos étudiants. Ce dispositif ne constitue pas un substitut, mais un réel appui à l'enseignement très apprécié des apprenants.

#### Ne ratez plus aucun cours

Les documents mis en ligne sont accessibles à tout moment, ils permettent aux étudiants absents de ne pas perdre le fil de leur scolarité et de pouvoir continuer leur apprentissage, ce qui diminue fortement le « décrochage scolaire ». Ils permettent également de mettre en place une communication et une entraide entre les participants grâce au « chat » et au forum intégré à la plateforme.



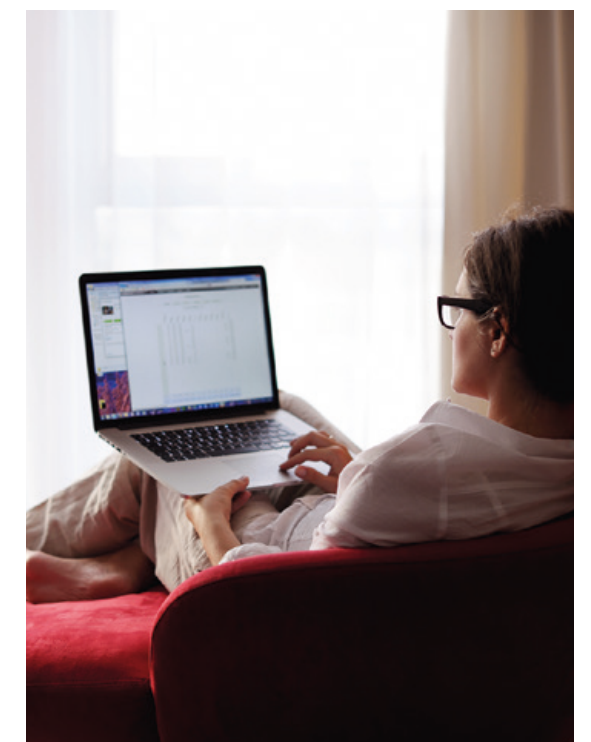
Une plateforme de partage à la disposition de chaque étudiant, accessible de partout avec votre identifiant et mot de passe.

#### Apprenez différemment

Dispositifs pédagogiques plus riches, plus interactifs, plus proactifs qui combinent à la fois des vidéos, quiz, exercices, évaluations, cas pratiques ou tout autre élément téléchargeable. De nouvelles pédagogies pour une nouvelle génération d'étudiants. La société qui se dessine implique de nouvelles aptitudes. Les compétences numériques dont dispose un étudiant déterminent en partie sa réussite. Il est donc fondamental de les développer réellement.

#### Un outil précieux

Il facilite l'apprentissage par une liberté de travail et une meilleure assimilation des connaissances. Les étudiants sont libres de passer autant de temps que nécessaire sur les points difficiles afin de les maîtriser. L'élève peut télécharger ou consulter en ligne les divers supports, il peut survoler la matière qu'il connaît bien et étudier plus en détail les autres cours.





«L'excellente qualité du contact et des résultats obtenus a permis de transformer cette relation en véritable partenariat: je passe chaque année par l'établissement ESiD pour l'embauche en contrat de professionnalisation d'étudiants en BTS.

J'ai pu apprécier chaque année la qualité des candidats proposés, en adéquation avec les profils que nous recherchons. Les recrutés bénéficient d'un réel suivi tout au long de leur parcours par leur responsable pédagogique, suivi établi en relation le responsable en magasin. Nous disposons d'une véritable communication avec le contact de l'école, pour échanger tout au long du parcours sur l'alternant lorsque cela est nécessaire.

En tant que «client» je suis donc extrêmement satisfait du professionnalisme de cet établissement. Si j'ajoute à cela la cordialité de nos rapports, je pense que nous disposons actuellement d'un partenariat à la fois agréable et efficace dont je n'ai qu'à me louer.»

OLIVIER PACELLA

RESPONSABLE RÉGIONAL RESSOURCES HUMAINES CASINO





# Nos cursus

## **BTS**

Commerce International (CI)  
Management Commercial Opérationnel (MCO)  
Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)  
Professions Immobilières (PI)

## **BACHELORS**

Bachelor Commerce international  
Bachelor Marketing international  
Bachelor Merchandising et management commercial  
Bachelor Immobilier

## **TITRES PROFESSIONNELS**

Employé(e) commercial(e) en magasin  
Conseiller(ère) Commercial(e)  
Vendeur(se) Conseil en magasin avec anglais renforcé  
Manager d'unité marchande  
Assistant(e) immobilier



# Les cursus ESiD

## Comment ça se passe ?

### NIVEAU DIPLOME / CERTIFICATION PRÉPARÉ(E)

#### CURSUS SCOLAIRE



#### CURSUS PROFESSIONNEL



### NIVEAU D'ADMISSION

#### CRÉDITS ECTS

Les crédits ECTS permettent de valider son niveau d'études dans l'Union Européenne et à l'international

#### OBJECTIF CARRIÈRE

Vie professionnelle

## Niveau 3

- Titre professionnel Employé(e) commercial(e) en magasin

Niveau classe de 3ème

Embauche en tant qu'employé(e) non qualifié(e)

## Niveau 4

- Titre professionnel Vendeur(se) conseil en magasin anglais renforcé
- Titre professionnel Conseiller(ère) commercial(e)
- Titre professionnel Secrétaire comptable
- Titre professionnel Secrétaire assistant(e)

Niveau classe de première ou selon expérience professionnelle

Embauche en tant qu'employé(e)

## Niveau 5

- BTS Commerce international
- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation client
- BTS Professions immobilières

- Titre professionnel Manager d'unité marchande
- Titre professionnel Assistant(e) immobilier

Niveau 4 ou selon expérience professionnelle

120 crédits si diplôme niveau 4 obtenu

Embauche en tant que Agent de maîtrise

## Niveau 6

- Bachelor Merchandising et management commercial
- Bachelor Commerce international
- Bachelor Marketing international
- Bachelor Immobilier

Niveau 5

+ 60 crédits si diplôme niveau 6 obtenu  
TOTAL après bac+3 : 180 crédits ECTS

Embauche en tant que cadre



# Commerce International (CI)

Il a pour objectif de former les cadres intermédiaires des services export des entreprises, dont les besoins sont croissants en raison de l'internationalisation des marchés.



BTS



## PROGRAMME

### Enseignements techniques

- Enseignements techniques
- Relation commerciale interculturelle
- Relation commerciale interculturelle en anglais et économie et gestion
- Mise en œuvre des opérations internationales
- Développement commercial international

### Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1 : anglais
- Langue vivante étrangère 2
- Culture économique, juridique et managériale

### Stages en entreprise – initial

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties sur la durée de la formation avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives à l'étranger, de préférence dans un pays non-francophone

### Stages en entreprise – alternance

Les apprentis ont l'obligation d'effectuer un stage de 4 semaines consécutives au minimum à l'étranger de préférence dans un pays non-francophone

*Je fais partie de cette école depuis septembre maintenant les locaux sont de qualités l'ambiance générale est vraiment bonne je recommande cette école pour la diversité des cours mais aussi pour les enseignants de qualité !*

ROMAIN G  
ÉTUDIANT BTS CI

”



## Et après ?

### Dans le cadre d'une première insertion professionnelle :

assistant export, assistant import-export, assistant ADV (Administration Des Ventes) export, assistant import, gestionnaire import-export, agent de transit/agent d'exploitation (aérien, maritime, import ou export), assistant représentant en douane enregistré, assistant référent douane

### Après une première expérience professionnelle :

responsable ADV export, responsable import, responsable de zone export, référent douane, chargé de mission « conformité internationale », assistant marketing international, assistant supply chain/logistique, acheteur international

## Poursuivre ses études

BTS

..... Bachelor

..... Mastère

.....



## À QUI S'ADRESSE LE BTS CI ?

L'étudiant de BTS CI a l'esprit ouvert sur le monde et le sens des initiatives et des responsabilités. Il doit pouvoir s'adapter à des situations diverses, avoir le goût de la communication, des chiffres, des voyages et des autres cultures, pour mieux échanger avec des interlocuteurs étrangers, un bon niveau d'expression écrite et une bonne maîtrise de deux langues étrangères (anglais, espagnol).



# Management Commercial Opérationnel (MCO)

*Responsable de tout ou partie d'une unité commerciale*, vous prendrez en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre.

BTS



## PROGRAMME

### Enseignements techniques

- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale

### Enseignements facultatifs

- Langue vivante étrangère II
- Parcours de professionnalisation à l'étranger
- Entrepreneuriat

### Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante étrangère I

### Stages en entreprise – initial

La durée totale est de 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties avec une période minimale de 4 semaines consécutives la première année. Ces stages peuvent être complétés par des missions professionnelles de préparation et de suivi. Ces missions sont limitées à 10 demi-journées maximum par année.



*J'aime cette école. Les profs font preuve de professionnalisme, ils savent nous comprendre et on apprend beaucoup. Je me sens bien, l'ambiance est chaleureuse. On ne se sent pas exclus, que ce soit par les profs ou la Direction.*

MARCO. M  
ÉTUDIANT BTS MCO

”



## Et après ?

**Dans le cadre d'une première insertion professionnelle :** conseiller de ventes et de services, vendeur conseil, chargé de clientèle, merchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité...

**Après une première expérience professionnelle :** chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon, manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d'une unité commerciale...

## Poursuivre ses études

BTS

..... Bachelor

..... Mastère

.....



## À QUI S'ADRESSE LE BTS MCO ?

Vous souhaitez travailler dans le secteur de la distribution ou du commerce.  
Vous êtes organisé(e), impliqué(e) dans votre travail et bon(ne) communicant(e).  
Vous aimez relever les challenges et travailler en équipe.



# Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

*Première interface entre l'entreprise et le marché*, ce technicien vendeur-manager commercial contribue à une part importante de la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise et participe à la stratégie de cette dernière.

BTS



## PROGRAMME

### Enseignements techniques

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

### Enseignements facultatifs

- Langues vivantes étrangères II

### Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Économie
- Management
- Droit
- Langues vivantes étrangères I

### Stages en entreprise – initial

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 16 semaines. Celles-ci sont réparties sur les deux années.



*ESiD est une école à taille humaine ce qui favorise le contact professeurs/élèves. Très bon encadrement de la part de la direction, disponibles et compréhensifs. Locaux agréables et fonctionnels. Tout est favorable à une bonne ambiance de travail et une réussite assurée !*

AMBRE. B  
ÉTUDIANTE BTS NDRC

”



## Et après ?

**Dans le cadre d'une première insertion professionnelle :** vendeur(se), représentant(e), commercial(e), négociateur, chargé(e) de clientèle, télévendeur(euse)...

**Après une première expérience professionnelle :** chef des ventes, assistant(e) manager, responsable des ventes, superviseur, chargé(e) de clientèle banque, courtier(ière), agent(e) général(e) d'assurances...

## Poursuivre ses études

BTS

..... Bachelor

..... Mastère

.....



## À QUI S'ADRESSE LE BTS NDRC ?

Le titulaire du BTS NDRC gère la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation. Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif. En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation.



# Professions Immobilières (PI)



*Il forme des techniciens supérieurs chargés de négocier et de gérer les biens immobiliers.* Dans sa fonction commerciale, le titulaire du BTS PI prospecte, négocie et signe des contrats de mandat et des baux de location. Dans sa fonction de gestion, il administre des biens et assure le lien avec les copropriétaires.

BTS



## PROGRAMME

### Enseignements techniques

- Conseil en ingénierie de l'immobilier
- Techniques immobilières
- Initiative locale
- Aide à la vie professionnelle

### Enseignements facultatifs

- Langues vivantes étrangères II

### Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Communication
- Langues vivantes étrangères I

### Stages en entreprise – initial

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 semaines. Celles-ci sont réparties sur les deux années de formation avec une période de 6 semaines consécutives au minimum en première année.



*Ecole de commerce qui associe parfaitement pédagogie et développement des compétences. Le tout dispensé dans un environnement coloré, confortable avec des espaces de détente afin de favoriser la réflexion de groupe.*

ELISABETH. F  
FORMATRICE

”



## Et après ?

**Dans le cadre d'une première insertion professionnelle :** administrateur de biens immobiliers, gestionnaire de biens locatifs, gestionnaire de copropriété, agent immobilier, promoteur immobilier, technicien immobilier, négociateur de biens immobiliers...

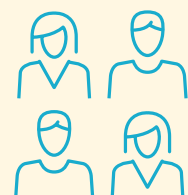
**Après une première expérience professionnelle :** responsable d'agence, voire, avec un capital, chef d'entreprise à son compte.

## Poursuivre ses études

BTS

Bachelor

Mastère



## À QUI S'ADRESSE LE BTS PI ?

Le titulaire du BTS PI s'adresse à des candidats manifestant certaines aptitudes : rigueur et sens de l'analyse ; goût des chiffres et intérêt pour la finance et l'économie ; bon relationnel, sens du contact et capacité de travailler en équipe ; appétit pour le challenge et éloquence de qualité.



# Bachelors

niveau  
2



## À QUI S'ADRESSE LE BACHELOR ?

Désireux d’approfondir vos études, les Bachelors ESiD de niveau II. Ces emplois, de nature technique et commerciale, s’appuient fortement sur les technologies de l’information et de la communication, le titulaire du Bachelor ayant une relation directe et suivie avec ses clients. Il conjugue de solides compétences techniques, notamment juridiques, financières et fiscales avec des capacités comportementales et commerciales.

## Bachelor Commerce international

### NIVEAU 6

#### Objectifs

- Comprendre l’environnement de l’entreprise
- Mettre en place une stratégie commerciale :
  - » évaluer les capacités de l’entreprise à l’export et les performances des collaborateurs
  - » réaliser un projet de développement commercial à l’export, en proposant un marketing-mix cohérent
  - » coordonner un réseau commercial dans un contexte multiculturel
  - » élaborer un plan de communication dans un contexte multiculturel efficace
- Développer et gérer un service import-export
- Négocier dans un contexte multiculturel
- Gérer les risques des opérations internationales en mettant en place des procédures adaptées
- Gérer et s’adapter à la multimodalité des différents acteurs

#### Programme

- Environnement des marchés internationaux
- Développement à l’international
- La vente à l’international
- Culture et citoyenneté européennes
- Langues vivantes européennes

#### Perspectives d’emploi

- Responsable commercial en Affaires Internationales
- Responsable des ventes zone export
- Acheteur(euse) import
- Responsable des achats internationaux
- Responsable Commercial International
- Vendeur(euse) de services chez un organisateur de transport multi-modal international
- Responsable de gestion des ventes

## Bachelor Merchandising et management commercial

### NIVEAU 6

#### Objectifs

- Assurer la gestion administrative et financière du rayon
- Participer au plan de communication
- Prendre part au recrutement des membres de l’équipe
- Négocier les objectifs de vente avec sa hiérarchie et lui rend compte des résultats
- Être autonome dans le cadre des responsabilités confiées
- Encadrer et animer des équipes sous la direction d’un chef de secteur
- Optimiser les ventes des linéaires, pour un fournisseur ou pour développer les ventes d’un secteur
- Assurer la mise en avant marketing et physique des produits
- Connaître les principes de distribution et de gestion d’un rayon

#### Programme

- Marketing et distribution
- Outils méthodologiques : traitement des données
- Management de l’organisation et législation
- Culture et citoyenneté européennes
- Langues vivantes européennes

#### Perspectives d’emploi

- Manager de rayon
- Manager de secteur
- Responsable point de vente
- Assistant(e) chef de département
- Assistant(e) merchandising

## Bachelor Marketing international

### NIVEAU 6

#### Objectifs

- Assurer une veille marketing, commerciale et réglementaire à l’international
- Optimiser la stratégie internationale de l’entreprise et contribuer au développement du portefeuille clients
- Élaborer, déployer et évaluer les résultats d’un plan marketing stratégique et opérationnel
- Maîtriser la stratégie de la relation client et anticiper les tendances
- Mettre en place un plan d’actions commerciales et de fidélisation à dimension internationale
- Contribuer à l’amélioration continue des produits et services
- Assurer la gestion administrative et commerciale des ventes export
- Manager et suivre les performances d’une équipe commerciale export

#### Programme

- Marketing opérationnel
- Marketing stratégique
- Marketing international et spécificités des marchés européens et émergents
- Culture et citoyenneté européennes
- Langues vivantes européennes

#### Perspectives d’emploi

- Responsable du développement commercial international
- International Business Developer
- Chef de projet international
- Acheteur international
- Responsable marketing international
- Responsable commercial international
- Chef de produit international (junior)
- Chef des ventes export
- Chef de Marché Junior
- Assistant Responsable Import / Export

## Bachelor Immobilier

### NIVEAU 6

#### Objectifs

- Développer l’agence immobilière
- Orienter la stratégie marketing de l’agence immobilière et mettre en place des plans d’actions
- Mettre en place une stratégie de prospection en Europe
- Préparer les ventes immobilières en Europe
- Manager le développement de l’activité de son agence immobilière
- Encadrer et animer son équipe
- Gérer les relations commerciales dans un contexte pluriculturel
- Savoir effectuer une veille législative et mettre à jour ses savoirs en fonction des évolutions du cadre réglementaire
- Conseiller et négocier avec une attitude éco-responsable

#### Programme

- La stratégie commerciale et marketing à l’international
- Prospecter et négocier des ventes en Europe
- Gérer les relations dans un contexte pluriculturel
- Manager le développement de son activité, encadrer et animer une équipe
- Veille législative – évolution du cadre réglementaire
- Le développement durable en Europe
- Langues étrangères des affaires

#### Perspectives d’emploi

- Agent Manager ou immobilier H/F
- Administrateur(trice) de biens
- Conseiller(ère) habitat
- Collaborateur(trice) de notaire
- Chargé(e) de gestion locative ou immobilière
- Collaborateur(trice) auprès des sociétés d’investissements mobiliers et immobiliers



# Titres Professionnels

**Diplômes du Ministère de l'Emploi.** Il permet de favoriser l'évolution professionnelle ou le retour à l'emploi de son titulaire et s'obtient au terme d'un parcours de formation professionnelle ou par le biais de la validation des acquis de l'expérience (VAE).

TP



## À QUI S'ADRESSE LES TP ?

Les titres professionnels s'adressent aux personnes expérimentées souhaitant faire valider les compétences acquises en vue d'une promotion sociale par l'obtention d'une qualification reconnue ; les personnes confrontées à un licenciement et souhaitant se reconvertir ; les personnes sorties du système scolaire sans diplôme et souhaitant acquérir une qualification dans un secteur déterminé, et notamment dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Centre agréé

**LA DREETS**

Centre référencé

**CARIF**

Formation éligible

**Inscrite au RNCP**

Centre référencé

**DATADOCK****QUALIOPI**

Centre conforme au référentiel

« Conformité en formation professionnelle »  
reconnu par**CNEFOP**

certifié

**AFNOR****DREETS**processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

## Une aide précieuse

### Objectifs pédagogiques

Donner à chaque stagiaire, les compétences pour pouvoir exercer le métier visé par la formation.

### Publics visés

Tout public, jeunes et adultes en contrat d'apprentissage, salarié(e)s dans le cadre du plan de développement des compétences de leur entreprise et/ou le CPF de transition et/ou le Compte Personnel de formation (monétisé depuis le 01/01/2019), demandeur(se)s d'emploi (en accord avec leur organisme prescripteur).

### Prérequis

En fonction de la formation, les prérequis sont différents. Ils sont précisés sur chaque programme détaillé.

### Durée de la formation

Le nombre d'heures de cours et le nombre d'heures en entreprise diffèrent en fonction de la formation et en fonction des acquis de l'apprenant.

### Modalités d'évaluation

Pré-formation : test de positionnement pour définir les besoins.

Formation : QCM, DS, Quiz et examens blancs pour mesurer l'assimilation et bilan individualisé afin d'ajuster la suite de la formation si besoin.

Fin de formation : session de validation du titre complet ou du/des CCP de la DIRECCTE.

Post-formation : questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

### Modalités pédagogiques

Méthode active basée sur la capacité des apprenants à développer des savoirs, des compétences dans l'action. Méthode qui s'attache à mettre en évidence et s'appuyer sur les capacités d'apprentissage de chacun.

**Pédagogie de groupe et pédagogie coopérative** apportent une influence positive où chacun apprend de l'autre et avec les autres. Ces méthodes facilitent le développement des compétences et encouragent la collaboration.







## Nos points forts

- Taux de réussite aux examens est de 90 % en moyenne depuis 2018.
- 75 % de nos stagiaires ont trouvé un emploi (% basé sur les stagiaires ayant retrouvé un emploi à la date des examens ou peu de temps après).
- Nous recevons les stagiaires en entretien individuel pour valider avec eux leur orientation et proposer la formation adéquate à leur projet professionnel.
- Tout au long de la formation, le stagiaire bénéficie d'un suivi personnalisé et d'une évaluation mensuelle.
- La formation est axée sur l'acquisition des savoirs-faire, des savoirs-être et compétences du métier visé par le Titre.
- Notre méthode de pédagogie active s'appuie sur une alternance entre mises en situation au centre, études de cas et semaines d'immersion en entreprise. Cela permet d'acquérir les compétences réelles requises pour le métier visé.

*Comme disait le champion olympique Franck Picard, «la réussite appartient à tout le monde.» C'est au travail d'équipe qu'en revient le mérite. ESiD et son équipe pédagogique est un véritable allié pour réussir et changer votre avenir*

LAURENT LEDUC  
STAGIAIRE EN TPMUM DANS LE CADRE D'UN CIF



## Employé(e) commercial(e) en magasin

**NIVEAU 3 (CAP, BEP)**

### Profil attendu

- Organisé(e)
- Rigoureux(se)
- Sens du service
- Capacité d'écoute

### Certificat de Compétences Professionnelles

#### CCP 1 : Approvisionner un rayon ou un point de vente.

- Préparer les marchandises en vue de leur mise en rayon
- Assurer la présentation marchande des produits dans le magasin
- Participer à la gestion et à l'optimisation des stocks d'un rayon

#### CCP 2 : Accueillir et accompagner le client dans un point de vente.

- Accueillir, renseigner, orienter et servir le client sur la surface de vente
- Enregistrer les marchandises vendues et encaisser les règlements

### Modules supplémentaires

- Bureautique
- Communication
- Anglais commercial



## Conseiller(ère) Commercial(e)

**NIVEAU 4 (BAC)**

### Profil attendu

- Sens de la communication
- Capacité d'écoute
- Bonne élocution

### Certificat de Compétences Professionnelles

#### CCP 1 : Prospecter un secteur de vente.

- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité
- Prospecter à distance
- Prospecter physiquement
- Analyser ses performances commerciales et en rendre compte

#### CCP 2 : Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers.

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Fidéliser son portefeuille client

### Modules supplémentaires

- Bureautique
- Communication
- Anglais commercial niveau A2





**Vendeur(se) Conseil en magasin  
avec anglais renforcé**

**NIVEAU 4 (BAC)**

**Profil attendu**

- Sens de l'observation
- Capacité d'écoute
- Sens du service
- Empathie
- Patience

**Certificat de Compétences Professionnelles**

**CCP 1 : Développer sa connaissance des produits  
et contribuer à l'animation de l'espace de vente.**

- Assurer une veille sur les produits et services proposés par l'enseigne
- Contribuer à la tenue et à l'animation de l'espace de vente
- Participer à la gestion des flux de marchandises

**CCP 2 : Vendre et conseiller le client en magasin.**

- Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin
- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience client en magasin
- Prendre en compte les objectifs fixés pour organiser sa journée de vente

**Modules supplémentaires**

- Bureautique
- Communication
- Anglais commercial niveau A2



**Manager d'unité marchande**

**NIVEAU 5 (BAC+2)**

**Profil attendu**

- Sens des responsabilités
- Rigoureux(se)
- Organisé(e)
- Sens de la communication
- Capacité d'écoute

**Certificat de Compétences Professionnelles**

**CCP 1 : Développer la dynamique commerciale de l'unité  
marchande dans un environnement omnicanal.**

- Gérer l'approvisionnement de l'unité marchande
- Piloter l'offre produits de l'unité marchande
- Réaliser le merchandising de l'unité marchande
- Développer les ventes de services et de produits de l'unité marchande en prenant en compte le parcours d'achat omnicanal

**CCP 2 : Optimiser la performance économique  
et la rentabilité financière de l'unité marchande.**

- Établir les prévisions économiques et financières de l'unité marchande
- Analyser les résultats économiques, financiers et bâtir les plans d'actions pour atteindre les objectifs de l'unité marchande

**CCP 3 : Manager l'équipe de l'unité marchande.**

- Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe de l'unité marchande
- Accompagner la performance individuelle
- Animer l'équipe de l'unité marchande
- Conduire et animer un projet de l'unité marchande

**Modules supplémentaires**

- Bureautique
- Droit / économie
- Communication
- Anglais commercial niveau B2



**Assistant(e) immobilier**

**NIVEAU 5 (BAC+2)**

**Profil attendu**

- Capacités rédactionnelles
- Courtoisie
- Rigueur
- Autonomie
- Efficacité
- Sens du relationnel

**Certificat de Compétences Professionnelles**

**CCP 1 : Assurer les opérations administratives liées aux  
transactions immobilières de vente ou de location.**

- Constituer le dossier administratif de mise en vente ou en location d'un bien immobilier
- Assurer la promotion de la mise en vente ou en location d'un bien immobilier
- Finaliser le dossier administratif de vente jusqu'à l'avant-contrat
- Établir le dossier administratif d'une transaction spécifique (VEFA, voyage...)

**CCP 2 : Prendre en charge les activités liées à la gestion  
locative d'un bien immobilier.**

- Constituer le dossier administratif d'un bien en gestion locative jusqu'à la signature du bail
- Assurer les opérations courantes de gestion locative d'un bien immobilier
- Prendre en charge le dossier administratif lié aux spécificités du logement social

**CCP 3 : Participer aux opérations courantes de gestion  
d'une copropriété.**

- Faciliter la gestion administrative courante d'une copropriété
- Participer à l'élaboration du budget d'une copropriété
- Organiser l'assemblée générale de copropriétaires

**Modules supplémentaires**

- Digitalisation de l'offre immobilière
- Communication professionnelle en français et en LV



«ESiD est une école à taille humaine ce qui favorise le contact professeurs/élèves. Très bon encadrement de la part de la direction, disponibles et compréhensifs. Locaux agréables et fonctionnels. Tout est favorable à une bonne ambiance de travail et une réussite assurée !»

AMBRE. B  
ÉTUDIANTE BTS NDRC

## Profitez de votre vie étudiante

*La vie étudiante au sein d'ESiD* n'est pas juste une phrase qu'on note sur les brochures, c'est quelque chose qui prend tout son sens au sein de nos campus.

### Au cœur de la ville

#### Nice Côte d'Azur

Nice est la 15<sup>e</sup> ville étudiante de France avec une progression de +3,2% d'étudiants en 2019. Les étudiants pourront apprécier la vie nocturne et profiter de leurs week-ends : découverte des musées avec entrée gratuite les dimanches, les marchés où l'on trouve des produits frais de la région, des bars, pubs et restaurants avec des concerts live programmés, les nombreuses fêtes populaires dont le célèbre carnaval avec cette année la musique pour thème, les manifestations sportives et la gastronomie locale. Des dizaines d'événements à découvrir et à vivre tout au long de l'année ! Nos étudiants bénéficieront de tarifs avantageux pour le logement ou pour leur restauration. ESiD obtient chaque année de nouveaux partenaires pour aider ses étudiants à vivre mieux.



#### Fréjus

Fréjus est ville très dynamique avec des concerts et des soirées réguliers dans les restaurants. Côté sport, le Roc d'Azur est une compétition internationale de VTT, le circuit de karting. Le mas des Escaravatières propose des concerts et des spectacles tout au long de l'année. Soirées détente au bowling ou promenades dans les massifs de l'Esterel.

#### La Garde/La Valette

Pôle très vivant et actifs, vous aurez le plaisir d'avoir des activités sportives et culturelles : escape game, laser game, bowling, cinémas, trampoline park. À quelques minutes, le centre commercial Grand Var et ses 120 boutiques et restaurants.

#### Notre BDE

Le BDE a pour but de défendre les intérêts des élèves en assurant entre autres la liaison entre l'école et les élèves. Ainsi, il participe aux groupes de travail mis en place par l'école pour améliorer la vie étudiante et la scolarité des élèves. Le BDE peut aussi intervenir sur des problèmes plus ponctuels dans la vie des étudiants d'ESiD.

#### Notre engagement

ESiD est une école engagée aux côtés de partenaires locaux pour aider ceux qui en ont le plus besoin. Notre partenariat privilégié avec le Rotary Club de St Raphaël ou avec la FACE06 via leur épicerie solidaire étudiante en est le reflet. Plusieurs par an, nous organisons avec eux des événements caritatifs afin de récolter des fonds ou tout simplement pour créer du lien social avec ceux qui en ont besoin. (collecte de denrées alimentaires, nettoyage de plage, tutorat étudiant, organisation de tombola...).

#### Association étudiante

L'Association Collectif Educatif des étudiants de l'ESiD, loi 1901 a pour but la réussite scolaire et professionnelle de ses étudiants. Son but est de créer des bourses d'études pour financer des formations qui permettront aux apprenants de trouver un poste en corrélation avec le marché du travail. Les étudiants de l'association



récoltent des fonds par la mise en place de projets d'entrepreneuriat, nécessaires à la réussite de leur diplôme : organisation d'événements (soirées étudiantes, week-end au ski, sortie VTT), animations (Halloween, Pâques, Epiphanie, Chandeleur, Noël) et anniversaire des étudiants. Chaque année, l'association accueille de nouveaux étudiants, volontaires pour s'investir et s'amuser.

#### Espace à vivre

Nos campus sont agréables et meublés avec du mobilier récent et choisi avec attention. Notre objectif, que l'étudiant se sente bien pour réussir ses études. Nos cafétérias sont des endroits chaleureux et conviviaux (canapés, fauteuil) et sont entièrement équipées (micro-onde, réfrigérateur, machine expresso en libre accès). Elles permettent également de se reposer entre les cours.



# Inscrivez-vous dès maintenant

*Votre réussite, notre priorité!* Intégrez une école innovante et dynamique.



### Modalités d'admission

Elle se fait en 3 étapes : constitution du dossier, concours sélectif et sélection des candidatures. Elles pourront être faites à partir du 1er janvier. Le nombre total de candidatures est limité à environ 15 étudiants par classe.

#### Justifier du niveau requis

BTS ou Titres de niveau 5 : diplôme de niveau 4 (de niveau bac) ou scolarité complète y conduisant ou expérience professionnelle effective dans un domaine professionnel en rapport avec la formation.

Bachelor de niveau 6 : diplôme de niveau 5 (bac+2) ou scolarité complète y conduisant ou expérience professionnelle effective dans un domaine professionnel en rapport avec la formation.

Admission post bac : le dossier d'inscription a pour objectif de confirmer son admissibilité. La procédure d'admission a pour but d'apprécier le parcours de l'étudiant, ses motivations et ses centres d'intérêts. Les épreuves d'admission se déroulent sous forme d'une épreuve d'anglais - un QCM de culture générale d'économie et droit - une lettre de motivation sur le choix de la formation et le projet de l'étudiant. Un entretien individuel finalise ces épreuves d'admission.

| ÉPREUVES                                     | DURÉE  |
|----------------------------------------------|--------|
| QCM culture générale                         | 15 min |
| QCM économie/droit                           | 15 min |
| Exercice d'écriture personnelle              | 15 min |
| Anglais                                      | 30 min |
| Test spécifique en fonction du cursus choisi | 30 min |
| Entretien individuel                         | 30 min |
| Total                                        | 2 h 15 |



*Votre réussite,  
notre priorité!*  
Intégrez une école  
innovante et  
dynamique



# Bulletin d'inscription 2022–2023

*Merci de renvoyer le formulaire dûment complété, daté et signé ou de vous inscrire en ligne sur notre site [www.esid.education](http://www.esid.education)*

## Informations personnelles

☐ Madame ☐ Monsieur

Nom : ..... Prénom(s) : .....

Né(e) le : ..... à : .....

Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

Téléphone : ..... Email : .....

Téléphone de la mère : ..... Téléphone du père : .....

Courriel de la mère : ..... Courriel du père : .....

## Type de formation

☐ BTS ☐ Bachelors ☐ Titre Pro. ☐ Initial ☐ Alternance

☐ Nice Côte d'Azur ☐ Fréjus ☐ La Garde

Nom de la formation choisie : .....

## Études antérieures

| ANNÉE | SECTION | DIPLÔME OBTENU |
|-------|---------|----------------|
|       |         |                |
|       |         |                |
|       |         |                |

## Pièces à joindre

- ☐ Photocopie du dernier diplôme obtenu ou attestation de scolarité suivie
- ☐ Curriculum Vitae (choix de l'alternance) + lettre de motivation
- ☐ 2 photos récentes

Ce dossier dûment complété et accompagné des pièces demandées est à retourner à l'établissement ESiD. Dès réception de celui-ci, nous vous enverrons les dates des épreuves d'admission.

## Date et signature du candidat

Le ..... à .....

Collez  
votre  
photo  
ici



*Ils nous font  
confiance*





## NOS CAMPUS

### **Nice Côte D'Azur**

37 Boulevard Carabacel  
06000 Nice  
France  
T. +33 (0) 9 86 07 36 73

### **Fréjus**

Pôle d'Excellence  
160 via Nova  
83600 Fréjus  
France  
T. +33 (0) 9 72 17 55 67

### **La Garde/La Valette**

1100 Chemin des Plantades  
83130 La Garde  
France  
T. +33 (0) 9 72 17 55 67



 [www.esid.education](http://www.esid.education)

 [ecolesupesid](https://www.facebook.com/ecolesupesid)

 [@ESiD\\_PACA](https://twitter.com/ESiD_PACA)