



“ Faire émerger vos talents et donner un cap à votre avenir professionnel. ”

Bachelor en management

#ProudtobeEDC

edcparis.edu



Une grande école de référence depuis 70 ans

- Établissement d'enseignement supérieur privé reconnu par l'État,
- Leader en entrepreneuriat,
- Pédagogie innovante,
- Ouverture internationale,
- Vie associative,
- Nouveau campus pour la rentrée 2020.



TOP 10 écoles de commerce post-bac en France



Objectifs de la formation



Accéder à des postes de managers de première ligne (ou intermédiaires) dans des secteurs ou des fonctions très variées.



Se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.



Poursuivre ses études vers un cycle master spécialisé.

Développer des leaders entrepreneurs

- Développement personnel (soft skills),
- Vision à 360° des sciences de gestion,
- Ouverture sur le monde et la transdisciplinarité,
- Coaching : parcours personnalisé en atelier,
- Expérience internationale,
- Montée en compétences linguistiques,
- Expérience professionnelle.

Professionnalisation autour de métiers clés de l'entreprise dans les domaines :

- ▲ Marketing & communication digitale,
- ▲ Management commercial.

Avantages de votre parcours



EDC Paris Business School est la **1^{ère} grande école de référence dans l'entrepreneuriat**, avec possibilité d'obtenir un titre RNCP* de niveau II (Niveau 6, nomenclature européenne) équivalent à un **niveau Bac+3** et/ou un diplôme officiel d'une université étrangère.



Formation conjuguant **excellence académique et expérience professionnelle**, par des approches pédagogiques visant à mettre l'étudiant au cœur de l'apprentissage (études de cas, conduites de projets, mises en situation, business games, classe inversée, blended, support online).



Appartenance à la **communauté des anciens** d'EDC Paris Business School forte de plus de 18 500 alumni (dont 5 000 chefs d'entreprises), répartis dans plus de **77 pays**.

* L'octroi du titre RNCP est de la responsabilité du certificateur et fait l'objet d'un processus spécifique.

Cursus



| 1 ^{ÈRE} ANNÉE | 2 ^{ÈME} ANNÉE | 3 ^{ÈME} ANNÉE |
|------------------------------------|-----------------------------|--|
| Parcours en français et en anglais | | <ul style="list-style-type: none"> ■ Spécialisation marketing et communication digitale ■ Spécialisation management commercial ■ Échange académique à l'international |
| Parcours en anglais | | <ul style="list-style-type: none"> ■ Parcours international ■ Échange académique à l'international |
| Stage de 6 semaines minimum | Stage de 8 semaines minimum | Stage de 20 semaines minimum en lien direct avec la spécialisation choisie |

- Possibilité d'échanges académiques et d'obtention d'un double diplôme
- Bachelor : Diplôme international reconnu avec une de nos universités partenaires

Conditions d'admission

RENTÉE SCOLAIRE > SEPTEMBRE 2020
RENTÉE DÉCALÉE > JANVIER 2021 :

- **1^{ère} année** : Admission post-bac sur dossier et entretien de motivation.
- **Profil des candidats** :
 - ▲ Titulaire d'un bac ou d'un diplôme étranger reconnu équivalent.

RENTÉE SCOLAIRE > SEPTEMBRE 2020
RENTÉE DÉCALÉE > JANVIER 2021 :

- **2^{ème} année** : Admission sur dossier et entretien de motivation.
- **Profil des candidats** :
 - ▲ Titulaire d'un bac et validation d'une 1^{ère} année d'études supérieures (60 crédits ECTS).

▲ Pour plus d'informations, merci de s'adresser à notre **Service Admission**.



DURÉE DE LA FORMATION
3 ans

CRÉDITS ECTS
180

COÛT DE LA FORMATION
8 800€/an

Programme



438 heures de formation par an.

Supports de cours essentiellement en anglais. Certains cours font l'objet d'un enseignement bilingue.

**1ÈRE
ANNÉE**

Semestre 1

- Soft skills (Phase 1) : cohésion et dynamique
- Culture générale et connaissance du monde
- Méthode quantitative d'aide à la décision (Phase 1)
- Négociation commerciale et relation client
- Développement personnel et professionnel
- Comptabilité générale
- Business English
- LV2 (option)

▲ **STAGE DE 6 SEMAINES MINIMUM**

**2ÈME
ANNÉE**

Semestre 3

- Droits des affaires et des sociétés
- Soft skills (Phase 2)
- Méthode quantitative d'aide à la décision et mathématiques financières (Phase 3)
- Marketing
- Transformation digitale et écosystème digital
- Développement personnel et professionnel
- Business English
- LV2 (option)

▲ **STAGE DE 8 SEMAINES MINIMUM**

MARKETING DIGITAL & COMMUNICATION

Semestre 5

- Séminaire soft skills
- Stratégie et plateforme digitale
- Leviers du marketing digital
- Social marketing et community management
- Web design
- Business simulation
- Business English
- LV2 (option)

MANAGEMENT COMMERCIAL

Semestre 5

- Séminaire soft skills
- Management et pilotage de la force de vente
- Optimisation de l'organisation commerciale
- Vente complexe et management des grands comptes
- Systèmes d'information commerciaux et marketing
- Business simulation
- Business English
- LV2 (option)

PARCOURS INTERNATIONAL

Semestre 5

- Soft skills seminar
- Managerial accounting and corporate finance
- Management information system and customer relationship management
- Strategy and digital platform
- Negotiation skills
- Leadership
- Business English
- 2nd foreign language (option)

Semestre 2

- Principes d'économie, macro et microéconomie
- Fondamentaux du droit
- Méthode quantitative d'aide à la décision (Phase 2)
- Comptabilité de gestion
- Développement personnel et professionnel
- Etudes et recherche marketing
- Business English
- LV2 (option)

Semestre 4

- Gestion de projet et management des systèmes d'informations
- Analyste financière et finance d'entreprise
- Diagnostic stratégique de l'entreprise
- Fondamentaux de la logistique
- Comportement organisationnel et ressources humaines
- Développement personnel et professionnel
- Business English
- LV2 (option)

Semestre 6

▲ **STAGE DE FIN D'ÉTUDES DE 20 SEMAINES MINIMUM**
en lien direct avec la spécialisation choisie.



Chef de projet digital, community manager, chargé de communication digitale, content manager...

Semestre 6

▲ **STAGE DE FIN D'ÉTUDES DE 20 SEMAINES MINIMUM**
en lien direct avec la spécialisation choisie.



Chef de secteur, responsable d'équipes commerciales sédentaires ou itinérantes, ingénieur grand compte, ingénieur commercial...

Semestre 6

▲ **RAPPORT DE FIN D'ÉTUDE, PROJET PERSONNEL, PROJET DE GROUPE**



Product manager, start-up consultant, export manager, business unit manager...