



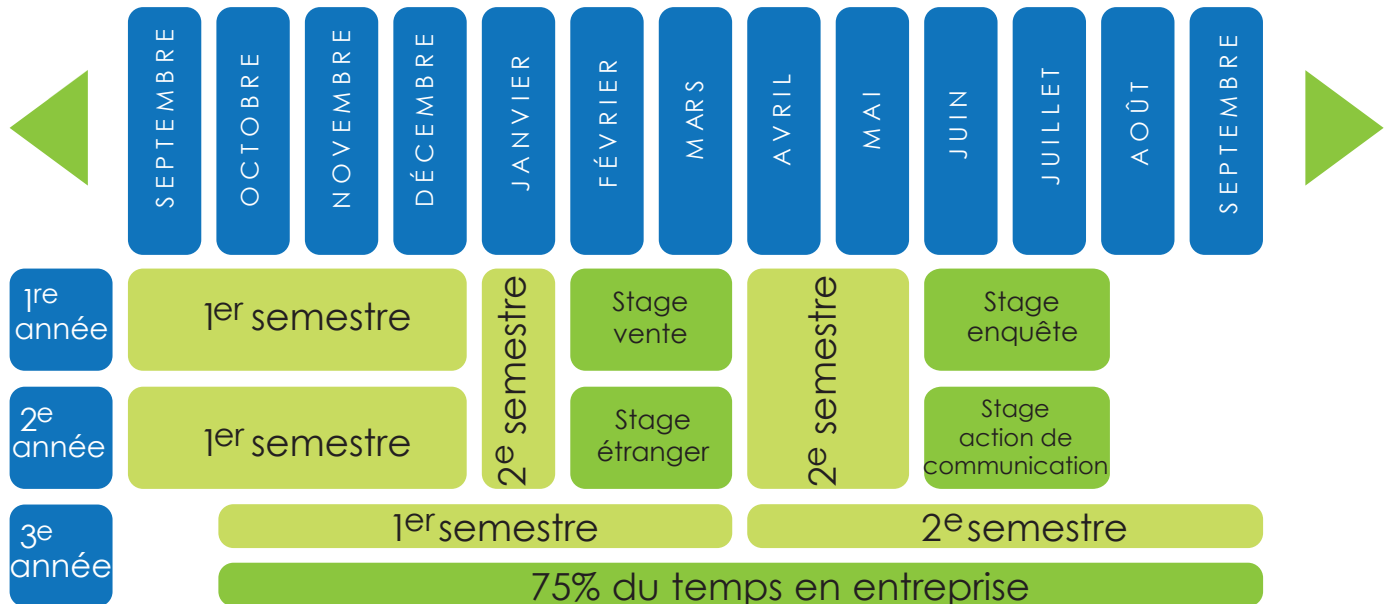
ESCCG PARIS

L'équilibre entre réflexion et action est pour nous la clef de l'efficacité

1^{re}, 2^e & 3^e ANNÉES

LE CURSUS

Le projet pédagogique original de l'ESCG intègre une formation généraliste de qualité avec un esprit «prépa» associant dès la première année les dimensions académiques, professionnelles et associatives afin de permettre l'épanouissement individuel par l'optimisation du Savoir, Savoir-Faire et Savoir-Être.



DEUX PÉRIODES FONDAMENTALES

1^{re} et 2^e années : acquisition des techniques de base ainsi qu'une valeur ajoutée professionnelle : 30 semaines de stages + activités associatives.

1^{re} ANNÉE

- Marketing
- Négociation & Management
- Culture générale
- Économie
- Droit
- Mathématiques
- Comptabilité
- Anglais
- Allemand / Espagnol
- Informatique
- Méthodologie

2^e ANNÉE

- Marketing de la distribution et des achats
- Techniques de Commerce International
- Culture générale
- Économie
- Droit
- Mathématiques financières
- Comptabilité Gestion
- Anglais
- Allemand / Espagnol
- Négociation

3^e ANNÉE

- Marketing stratégique
- Stratégie financière
- Revue de Presse
- Institutions Européennes
- Europolitique
- Anglais
- Communication
- Marketing International
- Négociation
- Organisation des entreprises

VALIDATION BAC + 3 : BAGE

Bachelor d'Administration et de Gestion des Entreprises.
Contrôle Continu, Partiels, Mission et Création d'Entreprise.

MANAGER D'AFFAIRES

Deux années fondamentales pour intégrer la dimension du savoir-faire indispensable au Manager d'Affaires. Cette dimension managériale distingue le collaborateur de l'animateur-décideur.

Deux années fondamentales associant étroitement approfondissement des compétences et vie en entreprise.

	OCT	NOV	DÉC	JAN	FÉV	MAR	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛT	SEPT
4 ^e ANNÉE	<ul style="list-style-type: none"> - Communication - E-business - NTIC - Grande Distribution - Qualité - Négociation - Revue de presse - Ressources Humaines - Marketing des Achats - Marketing de la distribution - Marketing des Services - Finance - Marketing International - Politique Générale des Entreprises - Anglais 											
	80 % du temps en entreprise											

	Négociation d'Affaires	Contrôle de Gestion et Audit Financier	Marketing des Activités de Services	Ressources Humaines	Management du Développement International
5 ^e ANNÉE	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en situation - PSS3 - Réseaux - Présentation skills - Vente de services - Négociation distributive - Workshop - Vente Complexe - Management - équipe projet - Marketing Stratégique - Gestion de la relation client - Management en anglais - Rhétorique et communication - Mémoire professionnel - Appel d'offre 	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle de gestion et management - Audit financier externe et interne - Finance approfondie - Mathématiques financières - Droit des affaires - Fiscalité des entreprises - Informatique - Anglais – Toeic - Mémoire professionnel - Mémoire de recherche et d'application 	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing - Étude de Cas - Management : Contrôle de gestion des services - Analyse de données et gestion de projet - Rhétorique et communication - Négociation commerciale - Informatique - Management en anglais - Mémoire de recherche et d'application - Mémoire professionnel 	<ul style="list-style-type: none"> - Positionnement et organisation de la fonction RH - Droit du travail en entreprise - IRP - Négociation - Systèmes d'information des RH - Politique de rémunération - Politique d'emploi et pratiques de recrutement - Gestion des compétences et formation professionnelle - Approche qualité de la fonction RH - Management de conflit, crise - Recrutement - Anglais - Mémoire professionnel - Mémoire Thématique 	<ul style="list-style-type: none"> - Douanes - Logistique internationale - Administration des ventes export - Incoterms - Droit international - Appels d'offres internationaux - Négociation contractuelle internationale - Anglais du commerce international - Promotion des ventes internationales - Stratégie internationale - Alliances stratégiques - Développement du commerce international - Management interculturel - Plan de développement international - Techniques de commerce international, + cas (e-learning) - Mémoire professionnel - Cas de synthèse
	80 % du temps en entreprise				

VALIDATION BAC + 5 : MAGE

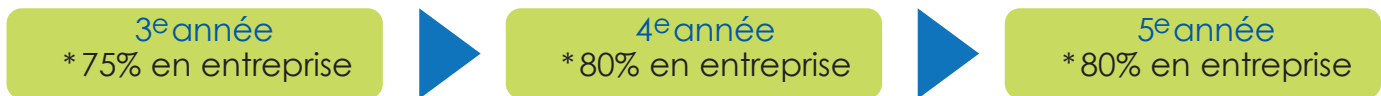
Manager d'Affaires et de Gestion des Entreprises. 1/3 Contrôle Continu, 1/3 Grand Oral, 1/3 Mémoire : suivi de la préparation du mémoire relatif à la gestion d'un projet / problématique dans le domaine de la spécialisation étudiée et proposée impérativement par l'entreprise d'accueil.

SCOLARITÉ PRISE EN CHARGE PAR L'ENTREPRISE DÈS LA 3^e ANNÉE

Plus personne ne remet en cause aujourd'hui les atouts majeurs de l'apprentissage sur le terrain, l'ESCG pratique avec succès cette formule depuis 1978.

Véritable salarié de l'entreprise, l'étudiant est confronté dès la troisième année à la vie d'entreprise. L'application des compétences et les résultats obtenus contribuent indéniablement à une intégration professionnelle en douceur.

La question de l'emploi, de l'embauche, ne se pose donc plus à la sortie de ces études. L'étudiant peut construire son évolution professionnelle à partir des fondements acquis tout au long de ces 3 années.



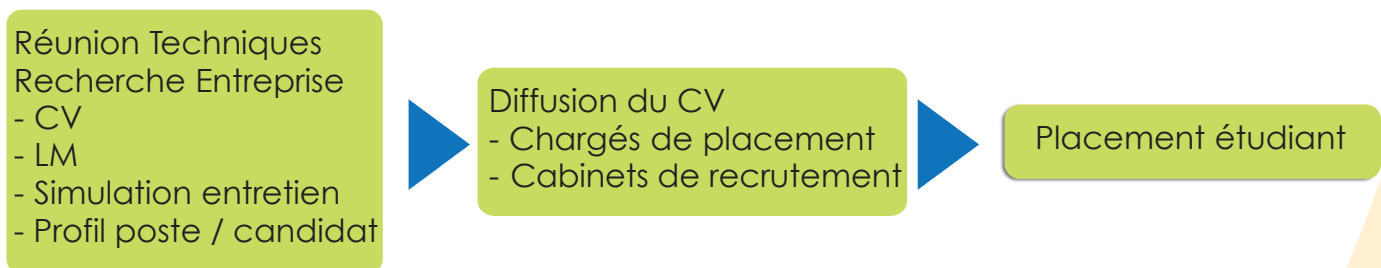
L'entreprise finance la scolarité et indemnise l'étudiant en fonction de la législation en vigueur et des modalités indiquées dans la convention de stage longue durée.

* Le rythme ainsi que le nombre de cours peuvent varier en fonction de l'année et de la spécialisation.

LE SERVICE PLACEMENT

Suite à votre inscription, le Service Placement de l'école vous contacte pour l'atelier de techniques de recherche d'entreprise : CV, lettre de motivation, simulations d'entretiens...

Des partenariats avec des cabinets de placement renforcent en permanence notre action et notre efficacité.



Monsieur Thierry Bontemps – Directeur des Études Quantitatives - SYLAB YPSIS

“Pour notre entreprise, la formation en alternance proposée dans le cadre de l'ESCG présente des avantages certains : la participation active dans notre activité de l'étudiant qui possède de fortes potentialités et qui est désireux d'apprendre, ainsi qu'un coût tout à fait raisonnable pour l'entreprise.”

Monsieur Florent Hédiard - Directeur Marketing - ASTER.CEPHAC

“Je suis très satisfait de l'harmonieuse collaboration mise en place depuis 3 ans entre ma société et l'ESCG Paris. La formation en alternance offre aux élèves une chance unique de découvrir le monde de l'entreprise et de se préparer à l'intégrer dans les meilleures conditions. Pour notre société, c'est aussi une chance que de pouvoir compter sur de jeunes élèves/collaborateurs motivés et impliqués pour la mise en place de projets ambitieux.”

PROCÉDURE D'ADMISSION

L'ESCG organise des journées d'information/ tests (toutes les dates sont consultables sur notre site www.escg-paris.com, soit par téléphone au 01 44 90 09 90). Monsieur Rusch, Directeur de l'établissement, qui anime ces réunions, répond à toutes vos questions et vous explique le fonctionnement de l'ESCG, passant de la pédagogie au placement des étudiants en entreprise.

LES TESTS

Après chaque réunion, vous avez la possibilité de passer les tests d'admission. Vous devez alors impérativement avoir amené votre dossier de candidature complété. Les objectifs de ces tests écrits et de l'entretien de motivation sont de mesurer votre niveau général et votre volonté d'intégrer notre établissement.

1 ^{re} ANNÉE	4 heures	- Culture générale - Anglais	- Psychotechnique - LV2 - Mathématiques	Entretien de motivation <i>(en français et en anglais pour la 5e année)</i>
2 ^{de} ANNÉE		- Culture générale - Anglais	- Marketing - Finance	
3 ^{de} ANNÉE		Étude de Cas <i>(le thème varie en fonction de la spécialité)</i>		
4 ^{de} ANNÉE				
5 ^{de} ANNÉE				

LES RÉSULTATS

Le candidat recevra très rapidement par mail ou par courrier l'avis de la Commission d'Admission. En cas d'avis favorable, il devra retourner un exemplaire de la Convention d'Inscription afin de réserver sa place pour la rentrée.

COÛTS DE L'INSCRIPTION 465 €

- Les étudiants assujettis au régime de la sécurité sociale étudiante devront s'acquitter des droits conformément à la législation en vigueur (publié au J.O de juin/juillet précédent la rentrée).
- L'inscription à l'ESCG vaut acceptation du règlement intérieur et des frais de scolarité incombant à la filière choisie.

FINANCEMENT DE VOS ÉTUDES

1 ^{re} ANNÉE	3900 €	} Contactez le service admission pour connaître les différentes modalités.	Les programmes ainsi que les coûts contenus dans cette plaquette ne sont pas contractuels. Ils reflètent le déroulement de l'année universitaire 2010/2011 et sont susceptibles d'être modifiés pour intégrer de nouvelles réalités économiques
2 ^{de} ANNÉE	3900 €		
3 ^{de} ANNÉE	5500 €	} Pris en charge par l'entreprise d'accueil	
4 ^{de} ANNÉE	6500 €		
5 ^{de} ANNÉE	6500 €		

Ouverture de l'école : Du lundi au samedi de 08h30 à 19h00

12, rue de Madrid - 75008 Paris

Métro Europe ligne 3 ou gare Saint-Lazare
Tél : 01 44 90 09 90
Fax : 01 44 90 73 41

escg@escg-paris.com - www.escg-paris.com
admissions : admission@escg-paris.com

67/69 rue de Douai - 75009 Paris
Métro Place de Clichy ligne 2 et 13
Tél : 01 56 02 00 50
Fax : 01 42 93 74 43

ASSOCIATIONS D'ÉTUDIANTS

Le bureau des élèves Praxis, qui regroupe l'ensemble des associations de l'ESCG, organise et coordonne l'ensemble des projets associatifs :

Les anciens

Le ski

Le théâtre

Le Rallye 4L

Le Journal de l'École "L'Essentiel"

TÉMOIGNAGES D'ANCIENS

Leïla Kamara – Promo 2003

"Grâce à son système en alternance très enrichissant, l'ESCG est un tremplin extraordinaire, que ce soit pour poursuivre des études ou entrer dans la vie active. Le programme, dispensé par des enseignants inoubliables, est passionnant lorsque l'on s'intéresse aux métiers commerciaux. Le plus de l'école est la proximité avec le corps professoral et la direction qui nous permet de réaliser des projets extra-scolaires et des événements très excitants."

Emmanuel Joawn – Créateur d'entreprise - Promo 2007

"J'ai tout d'abord effectué mes deux premières années dans une école de commerce sur Paris avant d'intégrer l'ESCG en troisième année. J'ai trouvé à l'ESCG Paris, les outils nécessaires à la réalisation de mon projet personnel et professionnel. Intéressé par la filière apprentissage proposée par l'École en 3ème année du cursus, je souhaitais m'ouvrir aux métiers de la Communication et plus précisément de l'événementiel qui me permettait de concilier les théories enseignées et le monde professionnel. Ma forte implication dans le milieu professionnel ainsi que l'enseignement général de qualité proposé par l'école m'a conforté dans le choix de mon orientation professionnelle : la création de ma propre société."

Pierre Loïc Nihoul – Promo 2003

"L'ESCG c'est essentiellement un groupe d'intervenants professionnels excellents, humainement comme techniquement. La vision globale des interventions sur la gestion d'entreprise nous permet de comprendre les mécanismes de tous les services de l'entreprise : marketing, finance, business, gestion de projets, politique qualité, GRH, PGE sont autant de visions de l'entreprise qui nous permettent de prendre de la hauteur pour nos prises de décision."

Pascal Nlizou – Consultant financier – Promo 2006

"Mon passage à l'ESCG a vraiment été initiatique et profitable à tous niveaux, il m'a permis d'entrer progressivement dans le monde des affaires tout en m'apportant les connaissances nécessaires. Le cursus en alternance permet réellement de mettre un pied dans l'entreprise et de très vite prendre conscience de la réalité du marché du travail. L'avantage qu'apporte l'ESCG est le temps passé en entreprise, associé à la qualité de l'enseignement prodigué, à la fois très professionnelle, polyvalent et en phase avec la réalité de l'entreprise. Ce qui permet d'acquérir une grande expérience professionnelle. Le large panel de disciplines enseignées m'ont permis par la suite de faire un choix de spécialisation dans la gestion de patrimoine, domaine dans lequel j'exerce actuellement en tant que consultant au sein d'un cabinet indépendant, "Audit & Solutions". L'ESCG m'a permis d'acquérir des connaissances précises principalement dans le domaine des finances, du marketing et de la négociation, mais aussi une culture générale indispensable. Tous ces éléments positifs que m'a apportés l'ESCG, me procurent aujourd'hui un avantage certain vis-à-vis d'autres étudiants qui n'ont pu profiter d'une expérience professionnelle comparable durant leurs études."

Sandra Benezech – Directrice Marketing Direct EVOLIS - Promo 2003

"Après une 3e année de DEESMA qui ne m'a rien apporté, l'ESCG m'a permis de vraiment développer mes compétences professionnelles, de prendre confiance en moi, grâce aux contacts et aux cours des enseignants très pro ! J'ai fait toutes mes études en alternance et aujourd'hui je suis engagée dans la société dans laquelle j'ai fait 2 ans d'alternance, en tant que responsable Marketing Direct. Je cautionne à 100 % cette formation ainsi que le corps enseignant ! Merci ESCG !!!"