





Calendrier des missions 2018/2019

FORMATION	COMPETENCES TECHNIQUES	OBJECTIFS DE LA MISSION	DATE et DUREE	DATE JURY
	<ul style="list-style-type: none"> Connaissance commerciale : en point de vente 	<ul style="list-style-type: none"> - VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT - Mise en œuvre des techniques de négociation commerciale apprises. - Mise en situation de vente directe dans un magasin. - Bénéficiaire d'une force de vente supplémentaire 	<p>2 semaines Du 7 janv. au 18 janvier 2019</p>	<p>Lundi 28 janvier 2019</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Analyse de l'environnement et du comportement des consommateurs. Entrepreneuriat : détection d'opportunités. 	<ul style="list-style-type: none"> - DETECTION OPPORTUNITES - Les étudiants doivent analyser de nouveaux usages ou besoins et proposer des produits ou services en analysant l'environnement, notamment concurrentiel. 	<p>1 semaine Du 11 au 15 mars 2019</p>	<p>Vendredi 15 mars 2019</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Connaissance des logiciels statistiques. Acquis des notions fondamentales du Marketing, Etude de marché, Comptabilité 	<ul style="list-style-type: none"> - ETUDE DE MARCHÉ - Les étudiants doivent réaliser une étude sur les attentes des consommateurs (existants ou potentiels) et sur le champ concurrentiel pour aboutir à des recommandations générales sur la démarche marketing (Segmentation – Ciblage – Positionnement et Prospection) 	<p>8 semaines Du 22 avril au 20 juin 2019</p>	<p>Jeudi 20 juin 2019</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Gestion : diagnostics financier et comptabilité 	<ul style="list-style-type: none"> - DIAGNOSTIC FINANCIER - Réalisation d'un dossier de diagnostic financier d'entreprises existantes : -> analyse des points forts et des points faibles de l'entreprise. -> détection de signes de défaillance éventuelle. 	<p>1 semaine Du 10 au 14 décembre 2018</p>	<p>Vendredi 14 déc. 2018</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Etudes de marketing opérationnel validant l'adéquation produits/marché. Droit du travail et des contrats. Notions pratiques du « Business plan ». 	<ul style="list-style-type: none"> - BUSINESS MODEL - Réalisation (par étudiants en équipe) d'une étude complète (Business model, financier et technique) sur un projet de création ou de développement apporté par un professionnel. -> analyse et détection des potentialités commerciales, -> établissement d'un plan de financement, - Diagnostic sur la viabilité et faisabilité du projet de création. 	<p>6 semaines Du 22 avril au 29 mai 2019</p>	<p>Mercredi 29 mai 2019</p>

Calendrier des missions 2018/2019

FORMATION	COMPETENCES TECHNIQUES	OBJECTIFS DE LA MISSION	DATE et DUREE	DATE JURY
 Spécialisation Management	<ul style="list-style-type: none"> Maîtrise des outils juridiques et financiers liés à l'entrepreneuriat Audit stratégique Commercial & marketing Organisation Identification des cibles 	<p>- REPRISE D'ENTREPRISE : Identification et évaluation de 3 cibles, recommandation d'une cible pour le compte d'un repreneur.</p> <ul style="list-style-type: none"> Analyse, externes et internes : Environnements & marchés. Identification d'entreprises cibles Evaluation d'entreprises cibles Etude complète (stratégique & financière) des entreprises 	<p>14 semaines 3 Oct. 2018 au 24 janvier 2019</p> <p>(en parallèle des cours)</p>	<p>Jeudi 24 janvier 2019</p>
 Entreprises cibles : PME-PMI	<ul style="list-style-type: none"> Majeure International Business → Développement à International. Majeure International Entrepreneurship → Diagnostic Stratégique et Développement à l'International. Majeure Management Entrepreneurial → Diagnostic stratégique et développement opérationnel Majeure Marketing Management → Définition et élaboration de stratégie marketing Majeure FCA Finance Contrôle Audit → Analyse Financière 	<p>Développement à International.</p> <p>Diagnostic Stratégique et Développement à l'International.</p> <p>Elaboration d'un plan opérationnel</p> <p>Définition et élaboration de stratégie marketing</p> <p>Analyse Financière</p>	<p>19 semaines Du 6 février au 12 juin (En parallèle des cours – 1 ou 2 jours par semaine) Et du 29 avril au 7 juin 2019 (Temps complet)</p> <p>6 semaines Du 2 mai au 5 juin 2019</p> <p>6 semaines Du 2 mai au 6 juin 2019</p> <p>6 semaines Du 30 avril au 6 juin 2019 (Possibilité de modifier les dates selon les projets)</p> <p>6 semaines Du 30 avril au 7 juin 2019</p>	<p>Mercredi 12 Juin 2019</p> <p>Mercredi 5 juin 2019</p> <p>Jeudi 6 juin 2019</p> <p>Jeudi 6 juin 2019</p> <p>Vendredi 7 juin 2019</p>

Contact : Marie GALAN Directrice Relations Ecole- Entreprises
Tél : 01 46 93 08 45 mgalan@edcparis.edu