

Les pôles d'enseignement et modules 2016

Année 1

Année 2 (étudiants)

Année 2 (apprentis)

La personne		
<p>Écrire : écrits professionnels et accompagnement orthographique avec la plateforme Orthodidacte.com</p> <p>Méthodologie : méthodologie quantitative, efficacité personnelle, apprendre à apprendre</p> <p>Développement personnel et professionnel : séminaire de rentrée, module développement personnel et professionnel, prise de parole en public, innovation-crétativité</p> <p>Management et organisation</p> <p>Kit informatique</p>	<p>Séminaire de rentrée</p> <p>Développement personnel et professionnel : communication interpersonnelle, prise de parole en public, innovation-crétativité</p> <p>Accompagnement stage à l'international</p> <p>Introduction au management</p> <p>Écrire : rédaction d'articles sur des entrepreneurs locaux à partir d'interviews</p>	<p>Séminaire de rentrée</p> <p>Développement personnel et professionnel : communication interpersonnelle, prise de parole en public</p> <p>Management opérationnel</p> <p>Kit bureautique</p>
L'entreprise		
<p>Fondamentaux du marketing : regroupant : connaissance du marché, comportement du consommateur</p> <p>Techniques d'action commerciale : techniques de vente, marketing téléphonique</p> <p>Comptabilité générale</p> <p>Comptabilité analytique de gestion</p> <p>Organisation de l'entreprise</p> <p>Jeu d'entreprise</p>	<p>Marketing produit / prix / marque</p> <p>7 conférences en communication</p> <p>Commercialisation</p> <p>Marketing relationnel</p> <p>Méthodologie cas marketing-gestion</p> <p>Comptabilité générale / Fiscalité</p> <p>Comptabilité de gestion</p> <p>Gestion commerciale</p> <p>Gestion financière</p> <p>Création d'entreprise</p>	<p>Négociation</p> <p>Marketing téléphonique</p> <p>Marketing produit / prix / marque</p> <p>7 conférences en communication</p> <p>Commercialisation</p> <p>Marketing relationnel</p> <p>Méthodologie cas marketing-gestion</p> <p>E-marketing</p> <p>Comptabilité générale / Fiscalité</p> <p>Comptabilité de gestion</p> <p>Gestion commerciale</p> <p>Gestion financière</p> <p>Création d'entreprise</p>
La culture digitale		
<p>Histoire des techniques numériques</p> <p>Les familles de langages et leurs applications (big data,...)</p> <p>Les techniques actuelles (objet connecté,...)</p>	<p>Histoire des techniques numériques</p> <p>Les familles de langages et leurs applications (big data,...)</p> <p>Les techniques actuelles (objet connecté,...)</p> <p>Approches réseaux et sécurité</p> <p>Techniques de veille et prospectives</p>	<p>Les familles de langages et leurs applications (big data,...)</p> <p>Les techniques actuelles (objet connecté,...)</p> <p>Approches réseaux et sécurité</p> <p>Techniques de veille et prospectives</p>
L'ouverture au monde		
<p>English : international english, business english</p> <p>LV2 (espagnol ou allemand)</p> <p>Économie et entreprises</p> <p>Introduction au droit</p> <p>Veille numérique</p>	<p>English / LV2 Espagnol ou Allemand</p> <p>Découverte des clubs d'entrepreneurs</p> <p>2 conférences actualités européennes</p> <p>Droit des affaires / Droit du travail</p> <p>Veille numérique</p> <p>Marketing international : incluant le management interculturel</p> <p>STAGE À L'INTERNATIONAL</p>	<p>Introduction au droit des affaires</p> <p>Droit du travail</p> <p>Veille numérique</p> <p>English : General English, English tourism, Negotraining</p> <p>Marketing international</p>
Conférences et rencontres dans des clubs d'entreprises		
<p>Durant les 3 années de la formation, les étudiants sont régulièrement invités à participer à des manifestations et à des conférences proposées par des clubs d'entreprises partenaires de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mans et de la Sarthe. Ce sont pour eux des occasions de rencontrer des partenaires professionnels avec lesquels ils pourront noués des contacts.</p>		

L'action

Challenge vente STAGE COMMERCIAL dont préparation/accompagnement Projet « vie de l'école » Projets menés pour des entreprises	Etude de marché Organisation d'un événement EGC Challenge e-marketing FCA : Fédération du Commerce Associé Préparation au concours DCF : pour les meilleurs étudiants	Gestion de projet événementiel Préparation au concours DCF : pour les meilleurs apprentis
		Accompagnement APPRENTISSAGE suivi individuel et collectif, oraux de synthèse professionnelle



EGC DU MAINE
une école



Les pôles d'enseignement et modules 2016

Année 3 (étudiants)

Année 3 (apprentis)

Management et développement personnel

Management opérationnel Management des ressources humaines Accompagnement aux recherches de STAGE DE FIN D'ÉTUDES (coaching individuel, atelier CV/lettre de motivation, soirée job dating, suivi individuel)	Management opérationnel Management des ressources humaines
---	---

Culture d'entreprise

Droit fiscal Jeu d'entreprise Conférence intelligence économique	Compléments en droit des affaires / droit fiscal Jeu d'entreprise Conférence intelligence économique
---	---

Marketing et action commerciale

Marketing stratégique (incluant la préparation à l'épreuve nationale de marketing du Réseau EGC) Plan de communication Brands communication (cours en anglais)	Marketing stratégique (incluant la préparation à l'épreuve nationale de marketing du Réseau EGC) Plan de communication Négociation (rappels) Supply Chain : management commercial
---	--

Gestion et outils de gestion

Gestion financière (incluant la préparation à l'épreuve nationale de gestion du Réseau EGC) Gestion budgétaire	Gestion financière (incluant la préparation à l'épreuve nationale de gestion du Réseau EGC) Gestion budgétaire
---	---

International

English (comprenant préparation au test Bulats) LV2 espagnol ou allemand (comprenant préparation du test Bulats) Gestion des exportations	English (en 2 parties : English tourism, préparation au Bulats) Gestion des exportations Management interculturel
--	--