

## Calendrier des missions 2021/2022

FORMATION	COMPETENCES TECHNIQUES	OBJECTIFS DE LA MISSION	DATE et DUREE	DATE JURY
PGE1A 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse de l'environnement et du comportement des consommateurs.</li> </ul>	<p><b>- INNOVATION MARKETING (Resp. : Laura Haddad)</b></p> <p>Les étudiants doivent analyser de nouveaux usages ou besoins et proposer des produits ou services en analysant l'environnement, notamment concurrentiel, en lien avec le cours vente et négociation</p>	<p><b>1 semaine</b> Du 13 au 18 décembre 2021</p>	<p><b>18 décembre 2021</b></p>
PGE1A	<ul style="list-style-type: none"> <li>Connaissance des logiciels statistiques.</li> <li>Acquis des notions fondamentales du Marketing, Etude de marché, Comptabilité</li> </ul>	<p><b>- ETUDE DE MARCHÉ (Resp. : Laura Haddad)</b></p> <p>Les étudiants doivent réaliser une étude sur les attentes des consommateurs (existants ou potentiels) et sur le champ concurrentiel pour aboutir à <b>des recommandations générales sur la démarche marketing (Segmentation – Ciblage – Positionnement et Prospection)</b></p>	<p><b>6 semaines</b> Du 18 avril au 28 mai 2022</p>	<p><b>30 mai au 4 juin 2022</b></p>
Bachelor 1A	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vente et négociation</li> </ul>	<p><b>VENTE TOUT TERRAIN</b> les étudiants sont en boutique et réalisent une mission d'accueil, conseil et vente à la clientèle</p>	<p><b>2 semaines</b> Du 6 décembre au 18 décembre 2021</p>	
1A RD	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse de l'environnement et du comportement des consommateurs.</li> </ul>	<p><b>- INNOVATION MARKETING (Resp. : Laura Haddad)</b></p> <p>Les étudiants doivent analyser de nouveaux usages ou besoins et proposer des produits ou services en analysant l'environnement, notamment concurrentiel, en lien avec le cours vente et négociation</p>	<p><b>2 semaines</b> Du 6 juin au 18 juin 2022</p>	<p><b>18 Juin 2022</b></p>
PGE 2A 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion : diagnostic financier et comptabilité</li> </ul>	<p><b>- DIAGNOSTIC FINANCIER (Resp. : Souad Brinette/Pinar Sener-Tournus)</b></p> <p>Réalisation d'un dossier de diagnostic financier d'entreprises existantes : -&gt; <b>analyse des points forts et des</b></p>	<p><b>1 semaine</b> Du 13 au 18 décembre 2021</p>	<p><b>Samedi 18 déc. 2021</b></p>

EDC Paris Business School

70 galerie des Damiens - Paris La Défense 1

92415 Courbevoie Cedex - France

Tél. : +33 (0)1 46 93 02 70

Fax : +33 (0)1 47 78 85 70

[www.edcparis.edu](http://www.edcparis.edu)

## Calendrier des missions 2021/2022

PGE 2A	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etudes de marketing opérationnel validant l'adéquation produits/marché.</li> <li>Droit du travail et des contrats.</li> <li>Notions pratiques du « Business plan ».</li> </ul>	<p>points faibles de l'entreprise. -&gt; détection de signes de défaillance éventuelle.</p> <hr/> <p><b>- BUSINESS MODEL (Resp. : Marco Bottura/Francesco Travagli)</b> 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. -&gt; analyse et détection des potentialités commerciales, -&gt; établissement d'un plan de financement, <b>- Diagnostic sur la viabilité et faisabilité du projet de création.</b></p>	<p><b>6 semaines</b> Du 18 avril au 28 mai 2022</p>	<p><b>Semaine du 30 Mai au 04 Juin 2022</b></p>
Bachelor 2 A	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en pratique des concepts de marketing, finance, stratégie</li> <li>Gestion d'une entreprise</li> </ul>	<p><b>MISSIONS Business Game</b></p>	<p><b>2 semaines</b> Du 06 décembre au 18 décembre 2021</p>	<p><b>Samedi 18 décembre 2021</b></p>
<b>FORMATION</b>	<b>COMPETENCES TECHNIQUES</b>	<b>OBJECTIFS DE LA MISSION</b>	<b>DATE et DUREE</b>	<b>DATE JURY</b>
Bachelor 3 A	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développement des compétences liées à chaque spécialisation</li> </ul>	<p><b>MISSIONS PAR SPECIALISATION</b></p> <p><b>MDMC : négociation (responsable Laura Haddad)</b></p> <p><b>BD : international development p(Resp.: Atif KHAN)</b></p> <p><b>Luxe : boutique 3.0 (responsable Laura Haddad)</b></p>	<p><b>1 semaine</b> Du 13 au samedi 18 décembre 2021</p>	<p><b>Samedi 18 décembre 2021</b></p>

## Calendrier des missions 2021/2022

FORMATION	COMPETENCES TECHNIQUES	OBJECTIFS DE LA MISSION	DATE et DUREE	DATE JURY
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spécialisation International Business</li> </ul>	Développement à International. (Resp.: Atif KHAN)	<p><b>5 semaines</b> Du 25 Avril au 28 Mai 2022</p>	<b>28 Mai 2022</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spécialisation International Entrepreneurship</li> </ul>	Diagnostic Stratégique et Développement à l'International. (Resp.: Francesco Travagli)	<p><b>5 semaines</b> Du 25 Avril au 28 Mai 2022</p>	<b>28 Mai 2022</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spécialisation Brand&amp;Product Management</li> </ul>	Définition et élaboration de Stratégie marketing (Resp.: Laura Haddad)	<p><b>5 semaines</b> Du 25 Avril au 28 Mai 2022</p>	<b>28 Mai 2022</b>

**Contact :**

**Sandra CAMBIANICA** Responsable Développement Entreprises & Partenariats  
Tél : 01 46 93 08 45 [scambianica@edcparis.edu](mailto:scambianica@edcparis.edu)