



ESC École
Supérieure
de Commerce
DES 3 FRONTIÈRES
BE DIFFERENT

**BUSINESS
SCHOOL**

DOUBLE
DIPLOME



BAC À BAC+5

BTS - BACHELOR - MASTÈRE

ALTERNANCE OU INITIAL



SOMMAIRE

NOS VALEURS P.3

NOS LOCAUX P.4

NOS PROGRAMMES P.6

BTS Management Commerce Opérationnel
BTS Communication **NEW**

**DOUBLE
DIPLOME**

BACHELOR Management, Commerce & Marketing
BACHELOR Affaires Internationales
BACHELOR Marketing Digital
BACHELOR Gestionnaire des Ressources Humaines **NEW**

BE DIFFERENT

**DOUBLE
DIPLOME**

MASTÈRE Management & Stratégie d'Entreprise
parcours Entrepreneuriat
MASTÈRE Management en Commerce International
MASTÈRE E-Business & Marketing Digital

NOS FORMATEURS P.16

NOTRE PARRAIN ET LES TÉMOIGNAGES ÉTUDIANTS P.17

NOS PARTENAIRES & LE FINANCEMENT P.18

LE BUREAU DES ÉTUDIANTS ET LA DOUBLE CERTIFICATION P.19

SÉJOURS LINGUISTIQUES P.20

INSCRIPTION BTS ET ÉCOLE DE COMMERCE P.21



ADHÉRENT AU CLUB DES ENTREPRISES ET ROTARY CLUB DE SAINT-LOUIS



Franck Kahric, *Directeur*

Cécile Kahric, *Directrice Pédagogique*

NOS VALEURS

Notre première volonté a été de fonder une école trinationale reposant sur l'acquisition de compétences multiples pouvant aller jusqu'à des doubles diplômes.

Aujourd'hui nos étudiants ont l'opportunité exceptionnelle d'étudier en France, en Allemagne et en Suisse.

À l'École Supérieure de Commerce des 3 Frontières, vous évoluerez dans un environnement professionnel vous permettant d'acquérir en toute simplicité les savoir-être et savoir-faire attendus en entreprise.

Intégrer notre école, c'est devenir acteur de votre futur succès professionnel en vivant des expériences uniques.

NOS LOCAUX







3 PROGRAMMES

BAC À BAC+2

BTS
en 2 ans

BTS
en 2 ans



MCO

Management Commercial Opérationnel



COM

Communication

• POSSIBILITÉ DE PASSERELLE
VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3

BAC À BAC+3

BACHELOR
en 3 ans

Intégration possible en 3^{ème} année
avec un BAC+2 validé



BAC+3 À BAC+5

MASTÈRE
en 2 ans

Intégration possible en M2 avec un M1
validé (en fonction du programme)

DOUBLE
DIPLOME



Management & Stratégie d'Entreprise
parcours Entrepreneurial



E-Business & Marketing Digital



Management en Commerce International

3^{ÈME} ANNÉE ET 5^{ÈME} ANNÉE
RÉALISABLE À L'ÉTRANGER

SEMESTRE À L'ÉTRANGER

EN DEUXIÈME ANNÉE DE CURSUS BACHELOR

Plusieurs destinations :
New-York, Cape Town, Dubaï
...

VOYAGE D'ÉTUDES INCLUS DANS LE PROGRAMME POUR LES ALTERNANTS

en 2^{ème}, 3^{ème} et 5^{ème} année
Dublin, Berlin, Malte, New-York, Londres

OPTION TRINATIONALE

Cours alternés en Suisse et en
Allemagne une fois par semaine.

Pour tous les cursus et tous les niveaux



TELC & TOEIC

Validation des acquis linguistiques
via le TELC (Allemand) et le TOEIC
(Anglais)

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BTS Management Commercial Opérationnel délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur de la recherche et de l'innovation. Diplôme de Niveau 5. Code RNCP 38362. Code NSF 310, 312.

FRANCE
MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION
*Liberté
Égalité
Fraternité*

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

POSSIBILITÉ DE PASSERELLE

VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3

EN QUELQUES MOTS

Le BTS MCO prend en charge **la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre**. Il assure également **la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale**. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à **mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale**.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante (Anglais)

PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIERS VISÉS

- Vendeur.Vendeuse conseil
- Chargé.e de clientèle
- Commercial.e sédentaire
- Responsable de rayon
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Chargé.e du service client

...

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.



VAUCLIN - ÉTUDIANT À L'ESC

DURÉE

24 mois post-bac

ALTERNANCE & INITIAL



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :

2 jours par semaine (16h) à l'école et
1 mercredi par mois (8).
3 jours en entreprise.

OBJECTIFS

Développer la relation client et la vente conseil :

Collecter, analyser et exploiter l'information commerciale dans le but de développer et fidéliser la clientèle.

Animer et dynamiser l'offre commerciale :

Élaborer et adapter l'offre de produits/services. Agencer et maintenir l'espace commercial attractif et fonctionnel.

Appréhender la gestion opérationnelle :

Fixer des objectifs commerciaux, gérer les approvisionnements et le suivi des achats, élaborer les budgets et analyser les performances.

Manager l'équipe commerciale :

Évaluer les besoins en personnel, réaliser les plannings et organiser le travail de l'équipe. Animer et valoriser l'équipe commerciale en évaluant les performances individuelles et collectives.

BTS COM

COMMUNICATION ^{NEW}

BTS Communication délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur de la recherche et de l'innovation. Diplôme de Niveau 5. Code RNCP 37198. Code NSF 320.

FRANCE
MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'INNOVATION
*Liberté
Égalité
Fraternité*

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

POSSIBILITÉ DE PASSERELLE

VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3

EN QUELQUES MOTS

Le **BTS Communication** forme des professionnels capables de contribuer à la définition et à la déclinaison de la **stratégie de communication** de la structure dans laquelle ils travaillent. Ils ont pour mission de **concevoir** et **mettre en œuvre** des **opérations de communication** (publicitaire, événementielle, relationnelle) dans différents **cadres** : **commercial, institutionnel, social**.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- Contribution à la stratégie de communication et pilotage
- Conception et mise en œuvre de solutions de communication
- Accompagnement du développement de solutions média et digitales innovantes

Enseignements généraux :

- Culture de la communication
- Langue vivante 1
- Culture économique, juridique et managériale

PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIERS VISÉS

- Assistant.e communication
- Chargé.e de communication
- Attaché.e de presse
- Infographiste
- Community manager
- Chargé.e de webmarketing
- ...

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.



DURÉE

24 mois post-bac

AYA - ÉTUDIANTE À L'ESC

ALTERNANCE & INITIAL



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :

2 jours par semaine (16h) à l'école et
1 mercredi par mois (8h).
3 jours en entreprise.

OBJECTIFS

Compétences opérationnelles :

Développer des aptitudes pratiques dans la rédaction, la création graphique, la production audiovisuelle et d'autres domaines de la communication.

Maîtrise des outils de communication :

Utiliser efficacement les outils traditionnels comme la presse écrite, ainsi que les canaux modernes tels que les réseaux sociaux et le numérique.

Compréhension des enjeux de la communication :

Acquérir une vision théorique et stratégique pour concevoir des plans de communication adaptés aux besoins des entreprises et organisations.

Compétences relationnelles et gestion de projets :

Développer des compétences pour travailler en équipe, gérer des projets de communication et interagir avec divers acteurs internes et externes.

BACHELOR MCM

DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



MANAGEMENT, COMMERCE & MARKETING

Bachelor Européen Merchandising et Management Commercial délivré en double diplomation par la Fédération Européenne des Ecoles. (Validation en 3^{ème} année)
Titre Professionnel Chargé de développement marketing et commercial de niveau 6 délivré par la Fédération Européenne Des Ecoles et inscrit sur le répertoire de France Compétences. Code RNCP n° 36374 enregistré le 25 avril 2022 Code NSF 312 : Commerce, vente.
Titre Professionnel Niveau 5 Négociateur Technico-commercial délivré par le Ministère de l'Emploi. Code NSF 312t. CODE RNCP 34079 (Validation en 2^{ème} année)

DOUBLE
DIPLÔME

EN QUELQUES MOTS

Sous la responsabilité de sa direction commerciale ou de son employeur, le responsable Commercial et Marketing **gère son équipe en appliquant et faisant appliquer la politique de l'entreprise**. Il est sous les ordres d'un directeur régional ou un directeur commercial. Il a de 1 à 5 collaborateurs sous ses ordres. En pleine autonomie, **il prend les décisions managériales qui s'imposent et veille à la bonne marche de son unité commerciale et à atteindre ses objectifs**.



DURÉE

36 mois post-bac
12 mois après un bac+2

ALICIA - ÉTUDIANTE À L'ESC

PROGRAMME

Programme généraliste des
2 premières années :

- Marketing
- Informatique
- Négociation
- Gestion
- Communication
- Anglais
- Management
- Droit
- Interventions pro

Option : Affaires internationales, Management Commerce Marketing, Digital, RH

Modules de spécialisation **3^{ème} année :**

- Introduction à la planification marketing
- E-Marketing
- Distribution et marketing du distributeur
- Management de l'organisation et direction d'une équipe de vente
- Outils méthodologiques
- Legislation spécifique
- Projet Européen
- Management interculturel et RH
- LV1 Anglais

EN 2^{ÈME} ANNÉE

6 MOIS EN
ENTREPRISE

6 MOIS À
L'ÉTRANGER

VOYAGE
D'ÉTUDE
1 SEMAINE

INCLUS DANS
LE PROGRAMME

ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS

BAC pour une entrée en 1^{ère} année
BAC+2, DUT ou autre diplôme de niveau 5 pour une entrée en 3^{ème} année de spécialisation.
Admission sur concours d'entrée.

RYTHME

Étudiants en cursus initial :

Année 1 : 1 semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise*.
Année 2 et 3 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise*.
*(stage ou job étudiant)

Étudiants en alternance :

Année 1 : 1 semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise.
Année 2 et 3 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.

PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIER VISÉS

- Chef.fe de promotion des ventes
- Responsable Commercial
- Chef.fe de secteur
- Chef.fe de projet marketing
- Business Developer
- Responsable marketing digital
- Chargé.e d'affaires marketing
- Brand manager
- ...

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.

OBJECTIFS

Prendre part aux négociations de l'entreprise :

Gérer le recrutement des membres de l'équipe, négocier les objectifs de vente avec sa hiérarchie et lui rendre compte des résultats, être autonome dans le cadre des responsabilités confiées.

Encadrer et animer des équipes sous la direction d'un chef de secteur :

Savoir optimiser les ventes des linéaires, pour un fournisseur ou pour développer les ventes d'un secteur.

Tenir compte des modes de consommation :

Gérer les tendances dans le pays dans lequel il se trouve et mener toutes les actions de fidélisation et de satisfaction du client.

BACHELOR AI

CURSUS 100% ANGLAIS

AFFAIRES INTERNATIONALES

Bachelor Européen Commerce International délivré par la Fédération Européenne Des Ecoles (validation en 3^{ème} année).

Titre Professionnel Chargé de développement marketing et commercial de niveau 6 délivré par la Fédération Européenne Des Ecoles et inscrit sur le répertoire de France Compétences. Code RNCP n° 36374 enregistré le 25 avril 2022 Code NSF 312 : Commerce, vente.

Titre Professionnel Niveau 5 Négociateur Technico-commercial délivré par le Ministère de l'Emploi. Code NSF 312t. CODE RNCP 34079 (Validation en 2^{ème} année)



DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



DURÉE

36 mois post-bac
12 mois après un bac+2

LAURA - ÉTUDIANTÉ À L'ESC

EN QUELQUES MOTS

Sous la responsabilité de sa direction commerciale ou de son employeur, le responsable Commercial et Marketing **gère son équipe en appliquant et faisant appliquer la politique de l'entreprise**. Il est sous les ordres d'un directeur régional ou un directeur commercial. Il a de 1 à 5 collaborateurs sous ses ordres. En pleine autonomie, **il prend les décisions managériales qui s'imposent et veille à la bonne marche de son unité commerciale et à atteindre ses objectifs**.

PROGRAMME

Programme généraliste des **2 premières années** :

- Marketing
- Informatique
- Négociation
- Gestion
- Communication
- Anglais
- Management
- Droit
- Interventions pro

Option : Affaires internationales, Management Commerce Marketing, Digital, RH

Modules de spécialisation **3^{ème} année** :

- Environnement des marchés internationaux
- Développement à l'international
- Vente à l'international
- Langues vivantes (anglais, allemand)
- Projet Européen
- Management interculturel et RH
- Performance commerciale
- LV1 Anglais, LV2 Allemand

EN 2^{ÈME} ANNÉE

6 MOIS EN
ENTREPRISE

ou
6 MOIS À
L'ÉTRANGER



PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIERS VISÉS

- Chef.fe de promotion des ventes
- Responsable Commercial
- Chef.fe de secteur
- Chef.fe de projet marketing
- Business developer
- Responsable marketing digital
- Chargé.e d'affaires marketing
- Brand manager
- ...

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.

ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS

BAC pour une entrée en 1^{ère} année BAC+2, DUT ou autre diplôme de niveau 5 pour une entrée en 3^{ème} année de spécialisation. Admission sur concours d'entrée.

RYTHME

Étudiants en cursus initial :

Année 1 : 1 semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise*.

Année 2 et 3 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise*.

*(stage ou job étudiant)

Étudiants en alternance :

Année 1 : 1 semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise.

Année 2 et 3 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.

OBJECTIFS

Comprendre l'environnement de l'entreprise :

Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international.

Mettre en place une stratégie commerciale :

Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international.

Développer et gérer un service import-export :

Négocier, mettre en place les contrats et partenariats. Gérer et s'adapter à la multimodalité des différents acteurs.

BACHELOR MD

DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



MARKETING DIGITAL

Bachelor Européen Marketing Digital délivré par la Fédération Européenne des Ecoles (validation en 3^{ème} année).

Titre Professionnel Chargé de développement marketing et commercial de niveau 6 délivré par la Fédération Européenne Des Ecoles et inscrit sur le répertoire de France Compétences. Code RNCP n° 36374 enregistré le 25 avril 2022 Code NSF 312 : Commerce, vente.

Titre Professionnel Niveau 5 Négociateur Technico-commercial délivré par le Ministère de l'Emploi. Code NSF 312t. CODE RNCP 34079 (Validation en 2^{ème} année)

DOUBLE
DIPLOME



EN QUELQUES MOTS

Sous la responsabilité de sa direction commerciale ou de son employeur, le responsable Commercial et Marketing **gère son équipe en appliquant et faisant appliquer la politique de l'entreprise**. Il est sous les ordres d'un directeur régional ou un directeur commercial. Il a de 1 à 5 collaborateurs sous ses ordres. En pleine autonomie, **il prend les décisions managériales qui s'imposent et veille à la bonne marche de son unité commerciale et à atteindre ses objectifs**.

EN 2^{ÈME} ANNÉE

6 MOIS EN
ENTREPRISE

OU
6 MOIS À
L'ÉTRANGER

PROGRAMME

Programme généraliste des

2 premières années :

- Marketing
- Informatique
- Négociation
- Gestion
- Communication
- Anglais
- Management
- Droit
- Interventions pro

Option : Affaires internationales, Management Commerce Marketing, Digital, RH

Modules de spécialisation 3^{ème} année :

- Marketing stratégique et opérationnel et E-marketing
- E-marketing et Droit du marketing et du digital
- Stratégie UX, Data et marketing, Communication digitale et « Digital Brand Content »
- Culture et citoyenneté européennes
- Langue vivante européenne
- Pratique professionnelle

VOYAGE
D'ÉTUDE

1 SEMAINE

INCLUS DANS
LE PROGRAMME

PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIER VISÉS

- Directeur(trice) de projets digitaux
- Expert en marketing stratégique
- On line Marketing Manager
- Responsable marketing digital
- Responsable marketing client et
- Marketing relationnel
- Responsable pôle web
- Chef de projet digital
- Consultant social media
- Webmarketer
- Consultant e-marketing et e-business

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.

DURÉE

36 mois post-bac
12 mois après un bac+2

TOLGAHAN - ÉTUDIANT À L'ESC

ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS

BAC pour une entrée en 1^{ère} année BAC+2, DUT ou autre diplôme de niveau 5 pour une entrée en 3^{ème} année de spécialisation. Admission sur concours d'entrée.

RYTHME

Étudiants en cursus initial :

Année 1 : 1 semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise*.

Année 2 et 3 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise*.

*(stage ou job étudiant)

Étudiants en alternance :

Année 1 : 1 semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise.

Année 2 et 3 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.

OBJECTIFS

Analyser une situation en communication :

Élaborer et mettre en œuvre un plan de communication et maîtriser les moyens de communication des entreprises hors publicité et maîtriser les processus de communication

Savoir construire une stratégie de communication globale, en mixant les moyens on-line et off-line

Monter un événement opérationnel sur le plan économique et de la communication :

Savoir gérer les parties prenantes en intégrant les technologies de l'information et de la communication

Connaître les bases juridiques régissant les actions de communication et développer un réseau et maîtrise des réseaux sociaux

BACHELOR GRH

DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

FEDE
Federation for Education in Europe
Fédération Européenne Des Ecoles

GESTIONNAIRE DE RESSOURCES HUMAINES NEW

Bachelor Européen Gestionnaire des Ressources Humaines délivré par la Fédération Européenne des Ecoles (validation en 3^{ème} année).
Titre RNCP n° 38438, Code NSF 315 : Ressources humaines, gestion du personnel, gestion de l'emploi.

DOUBLE
DIPLOME

EN QUELQUES MOTS

Le gestionnaire des ressources humaines contribue à définir la stratégie RH de l'entreprise et à gérer les ressources humaines du groupe de protection sociale. Il occupe un poste polyvalent, coordonnant une équipe opérationnelle pour la gestion des paies, congés et formations. En tant que référent, il assume la responsabilité de la gestion du personnel, veillant au respect des obligations légales. Il est également impliqué dans le développement des compétences des salariés, favorisant la diversité dans le recrutement et encourageant l'évaluation, la formation et l'évolution de carrière dans le cadre de la GEPP.

EN 2^{ÈME} ANNÉE

6 MOIS EN
ENTREPRISE

OU
6 MOIS À
L'ÉTRANGER

VOYAGE
D'ÉTUDE

1 SEMAINE

INCLUS DANS
LE PROGRAMME

PROGRAMME

Programme généraliste des

2 premières années :

- Marketing
- RH
- Communication
- Management
- Informatique
- Gestion
- Anglais
- Droit
- Interventions pro

Modules de spécialisation 3^{ème} année :

- Gérer l'administration du personnel et la fonction RH
- Gérer l'environnement professionnel et les relations sociales
- Mettre en œuvre la politique de recrutement
- Mettre en œuvre la politique de développement des compétences
- Culture et citoyenneté européennes
- Langue vivante européenne

PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIERS VISÉS

- Chargé de développement des ressources humaines
- Chargé de missions RH
- Chargé de recrutement
- Consultant en recrutement
- Gestionnaire des ressources humaines
- Chargé de mission handicap
- Responsable du développement des ressources humaines

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.

DURÉE

36 mois post-bac
12 mois après un bac+2

MARCO - ÉTUDIANT À L'ESC

ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS

BAC pour une entrée en 1^{ère} année
BAC+2, DUT ou autre diplôme de niveau 5 pour une entrée en 3^{ème} année de spécialisation.
Admission sur concours d'entrée.

RYTHME

Étudiants en cursus initial :
Année 3 : 1 semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise*.
*(stage ou job étudiant)

Étudiants en alternance :
Année 3 : 1 semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise.

OBJECTIFS

Stratégie RH et Administration :

Contribuer à la définition de la stratégie RH de l'entreprise.
Gérer l'administration du personnel et des fonctions RH.

Recrutement, Formation et Développement des Compétences :

Mettre en œuvre la politique de recrutement et de formation de l'entreprise. Concevoir et mettre en œuvre des dispositifs, processus et outils pour le développement des compétences et la GRH.

Relations Sociales, Performance et Conseil RH :

Gérer l'environnement professionnel et les relations sociales conformément aux politiques RSE et DD de l'entreprise.
Évaluer la performance RH, assurer la conformité des procédures internes. Favoriser la diversité, l'inclusion et conseiller salariés et managers en matière de développement et de gestion RH.



MANAGEMENT ET STRATÉGIE D'ENTREPRISE

PARCOURS ENTREPRENEURIAT

Mastère Européen Management et Stratégie d'Entreprise délivré par la Fédération Européenne des Ecoles.

Titre Professionnel Manager des organisations de niveau 7 délivré par la Fédération Européenne Des Ecoles et inscrit sur le répertoire de France Compétences. Code RNCP n° 35280, enregistré le 10 février 2021. Code NSF 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion.



EN QUELQUES MOTS

Le management et la stratégie d'entreprise s'appliquent à différents domaines : **ressources humaines, marketing, B to B ou encore environnement international** et ce, dans des secteurs variés et au sein de moyennes ou grandes organisations. L'objectif de **l'analyse d'un contexte stratégique est de comprendre l'évolution des changements dans l'environnement de l'entreprise** en vue d'élaborer une stratégie adaptée aux défis contemporains liés à la mondialisation des économies.

PROGRAMME

Programme 1^{ère} année :

- Culture et management d'entreprise
- Gestion des RH et des organisations
- Entreprises, concurrence et Europe
- Anglais

Programme 2^{ème} année :

- Stratégie et environnement géopolitique, économique et juridique
- Management stratégique des organisations
- Anglais

POSSIBILITÉ
DE RÉALISER
UNE ANNÉE À
L'ÉTRANGER

VOYAGE
D'ÉTUDE
1 SEMAINE
INCLUS DANS
LE PROGRAMME

PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIERS VISÉS

- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable de zone géographique
- Chef de produit
- Responsable administratif et financier
- Analyste de gestion
- Chargé d'analyses et de développement
- Responsable RH
- Responsable marketing
- Responsable commercial
- Directeur adjoint de PME/PMI
- Directeur d'enseigne
- Chargé d'étude de marché
- ...

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.



DURÉE

24 mois post-bac+3
12 mois après un bac+4

LÉONIE - ÉTUDIANTE À L'ESC

ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS



BAC+3 validé ou autre diplôme de niveau 6
BAC+4 sur dossier
Concours d'entrée

RYTHME

Étudiants en cursus initial :

Année 1 : semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise*.

Année 2 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise*.

*(stage ou job étudiant)

Étudiants en alternance :

Année 1 : semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise.

Année 2 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.

OBJECTIFS

Développer une stratégie calibrée :

Gérer la construction de la stratégie globale de l'organisation ainsi que de sa stratégie.

Piloter le changement :

Contrôler, analyser et ajuster la stratégie en fonction des résultats intermédiaires, suivi des projets et adapter les objectifs en fonction de la performance.

Considérer les aspirations individuelles :

Mobiliser et piloter l'ensemble des équipes. Animer les équipes et les Hommes en collectif et en individuel, développer un management collaboratif.

S'adapter au contexte générationnel et interculturel :

Assurer le pilotage de déploiement des plans marketings et commerciaux.

MASTÈRE MCI

CURSUS 100% ANGLAIS

MANAGEMENT EN COMMERCE INTERNATIONAL

Mastère Européen Management en Commerce International délivré par la Fédération Européenne des Écoles.

Titre Professionnel Manager des organisations de niveau 7 délivré par la Fédération Européenne Des Écoles et inscrit sur le répertoire de France Compétences. Code RNCP n° 35280, enregistré le 10 février 2021. Code NSF 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion.

DOUBLE
DIPLOME

DIPLOMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

FEDE
Federation for Education in Europe
Fédération Européenne Des Écoles

EN QUELQUES MOTS

Pour un étudiant en Mastère Européen de Management en Commerce International, il est important de **comprendre l'environnement international** dans lequel évoluent les entreprises, afin d'**anticiper les évolutions et modifications et permettre à l'entreprise d'être proactive** face aux défis liés à la mondialisation des économies.

PROGRAMME

Programme 1^{ère} année :

- Achat international
- Stratégie de développement international des entreprises
- Entreprises, concurrence et Europe
- Langues vivantes (Anglais, Allemand)

Programme 2^{ème} année :

- Finances internationales
- Management stratégique
- Langues vivantes (Anglais, Allemand)

POSSIBILITÉ
DE RÉALISER
UNE ANNÉE À
L'ÉTRANGER

VOYAGE
D'ÉTUDE
1 SEMAINE
INCLUS DANS
LE PROGRAMME

PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIERS VISÉS

- Directeur(trice)/responsable international
- Responsable achat
- Responsable développement produit à l'international
- Responsable zone export
- Chargé(e) d'affaires internationales
- Responsable back office international
- Acheteur opérationnel
- Prestataire de services international chez un OTM
- Responsable de clients chez un OEA

...

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.



DURÉE

24 mois post-bac+3
12 mois après un bac+4

MATTÉO - ÉTUDIANT À L'ESC

ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS

BAC+3 validé ou autre diplôme de niveau 6
BAC+4 sur dossier
Concours d'entrée

RYTHME

Étudiants en cursus initial :

Année 1 : semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise*.

Année 2 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise*.

*(stage ou job étudiant)

Étudiants en alternance :

Année 1 : semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise.

Année 2 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.

OBJECTIFS

Participer à la détermination de la stratégie de développement international de l'entreprise :

Pouvoir assurer la gestion des dossiers clients et/ou fournisseurs, ainsi que les relations avec les réseaux de vente. Savoir traiter les appels d'offre à l'international et gérer les relations d'approvisionnement avec les fournisseurs.

Considérer les aspirations individuelles :

Pouvoir manager et piloter des équipes projets et produits avec les différents acteurs internes et externes.

Piloter des projets sur le court et long terme :

Suivre les projets d'innovation et pouvoir analyser et évaluer les risques de crédit et de change.

MASTÈRE EBMD

DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



E-BUSINESS & MARKETING DIGITAL

Mastère Européen E-Business délivré par la Fédération Européenne des Ecoles (validation en 3^{ème} année).
Titre Professionnel Manager des organisations de niveau 7 délivré par la Fédération Européenne Des Ecoles et inscrit sur le répertoire de France Compétences. Code RNCP n° 35280, enregistré le 10 février 2021. Code NSF 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion.

DOUBLE
DIPLÔME

EN QUELQUES MOTS

Le commerce électronique a modifié de façon profonde les processus de vente et les comportements d'achat. Il existe une qualification présentant de **réels débouchés professionnels**, c'est bien celle des spécialistes en informatique appliquée à l'utilisation d'Internet comme outil commercial global. Le e-Business désigne toute **activité commerciale développée ou exploitée via Internet**. Utilisant principalement les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), le e-business donne une nouvelle dimension aux relations de l'entreprise avec ses clients et ses partenaires.



DURÉE

24 mois post-bac+3
12 mois après un bac+4

RISHBEL - ÉTUDIANTE À L'ESC

PROGRAMME

Programme 1^{ère} année :

- Les entreprises, la concurrence et l'Europe
- Gestion, stratégie d'entreprise & Marketing
- Management et pilotage de projets
- Définition et mise en oeuvre d'une stratégie digitale
- Culture et management digital
- Anglais

Programme 2^{ème} année :

- Gestion, stratégie d'entreprise & marketing
- Management et pilotage de projets
- Management stratégique des entreprises numériques
- Anglais

POSSIBILITÉ
DE RÉALISER
UNE ANNÉE À
L'ÉTRANGER

VOYAGE
D'ÉTUDE
1 SEMAINE
INCLUS DANS
LE PROGRAMME

ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS

BAC+3 validé ou autre diplôme de niveau 6
BAC+4 sur dossier
Concours d'entrée

RYTHME

Étudiants en cursus initial :

Année 1 : semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise*.

Année 2 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise*.

*(stage ou job étudiant)

Étudiants en alternance :

Année 1 : semaine de cours par mois et 3 semaines en entreprise.

Année 2 : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.

PRÉ-INSCRIPTION



MÉTIERS VISÉS

- Directeur/Directrice digital
- Manager e-commerce
- Directeur de l'expérience client digitale
- Responsable marketing digital
- Responsable stratégie digitale
- Responsable e-commerce
- Consultant en stratégie digitale
- Ingénieur commercial e-business
- Community management

...

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.

OBJECTIFS

Appréhender l'écosystème digital et développer l'entreprise grâce aux leviers numériques :

Maîtriser les aspects techniques, marketing, communication et logistique de l'e-business en vue de l'élaboration de la stratégie digitale de l'entreprise.

Utiliser les outils numériques pour mettre en œuvre une stratégie de développement commercial :

Piloter des projets digitaux, notamment celui d'un site de e-commerce (de la création du site web à la mise en place des campagnes de webmarketing jusqu'au suivi des indicateurs de performance).

Construire et mettre en œuvre un plan marketing et commercial digital et analyser et optimiser l'expérience utilisateur.

NOS FORMATEURS

plus de 40 formateurs professionnels interviennent à l'ESC



MURIEL

Formatrice en développement personnel



FRANCK

Formateur en achat et consultant international



YANN

Avocat et formateur en droit



SABINE

Référente international et formatrice en anglais



PHILIPPE

Formateur entrepreneurial



STÉPHANIE

DRH et formatrice en ressources humaines



PATRICE

Formateur en DRCV et gestion



MARIE-GABRIELLE

Formatrice en communication



FRÉDÉRIC

Formateur en management



AKSEL

Formateur en webmarketing



CHRISTOPHE

Formateur en informatique et gestion



EMMANUEL

Formateur en anglais

PARRAIN PROMO 2023

Frédéric THIERBACH

DIRECTEUR HESS AUTOMOBILE ILLZACH ET HUNINGUE

“En tant que parrain de l’ESC des 3 Frontières j’ai la volonté de contribuer au développement de la prochaine génération de leaders d’entreprise.”

Mon implication dans l’école est le reflet de mon engagement envers l’éducation et ma volonté de soutenir les étudiants dans leur parcours académique et professionnel. Cadre dirigeant, je crois fermement en l’importance de transmettre mon expérience et mes connaissances aux étudiants qui se préparent à entrer sur le marché du travail afin de les préparer à affronter les défis du monde professionnel.

Je suis convaincu que l’éducation est la clé du succès et je suis extrêmement fier de pouvoir apporter ma contribution à l’ESC des 3 Frontières et ses étudiants.”

TÉMOIGNAGES ÉTUDIANTS



“J’ai été très attirée par l’ESC pour plusieurs raisons: l’école propose ses formations en alternance et nous avons un double diplôme à la fin de notre cursus. Ce sont des choses qui sont uniquement proposées à l’ESC. De plus, le campus et l’environnement de travail sont géniaux!”

-Alice

“J’ai choisi l’ESC car nous sommes vraiment suivis par nos formateurs ainsi que par l’équipe. Sans oublier que le cadre de l’école nous permet de nous sentir bien et de travailler dans les meilleures conditions possibles.”

-Laura



“J’ai choisi l’ESC car je n’ai entendu que du positif alors j’ai voulu me lancer. C’est une école avec des formateurs issus du monde professionnel, nous avons un bon suivi et une très bonne ambiance au sein de l’école.”

-Andi



NOS PARTENAIRES



et bien d'autres ...

AVANTAGES DE L'ÉCOLE

- Pour les alternants, prêt de pc portable sur demande
- Pack Office et Microsoft TEAMS
- Plateforme interactive pour consulter les notes et plannings
- Portail étudiants avec différentes offres (alternances, stages, CDD et CDI)
- Accompagnement à la recherche d'alternance et stage
- Suivi des étudiants
- Réseau d'entreprises
- ...

LE FINANCEMENT

PARCOURS ÉCOLE DE COMMERCE

Frais de concours : 80€

Frais de dossier si réussite du concours (cursus complet) : 490€

Coût annuel de scolarité :

BACHELOR : 8500€

MASTÈRE : 9500€

CURSUS ALTERNANCE

Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

BTS

Aucun frais de scolarité requis pour les étudiants en alternance.

Pour les étudiants en initial ou en stage alterné : 4000€



BUREAU DES ÉTUDIANTS

L'École Supérieure de Commerce des 3 Frontières possède son propre bureau des étudiants. L'association du bureau des étudiants, gérée et animée par le président avec son équipe organise de nombreux événements avec l'ensemble des étudiants, notamment :

WEEK-END D'INTÉGRATION **BUSINESS MEETING**
AFTERWORK **SOIRÉE TEAMBUILDING**
PROJETS ASSOCIATIFS **VOYAGES**

DOUBLE DIPLÔME



DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



Il s'agit d'un titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles et d'un Bachelor Européen délivré par la Fédération Européenne Des Écoles.

Lors de la remise des diplômes, l'étudiant se verra remettre un diplôme français reconnu par l'État et un diplôme européen.

VISIONNEZ LA VIDÉO DE NOTRE
REMISE DES DIPLÔMES 2023
PROMO 2022/2023





TROUVEZ VOTRE DESTINATION



SÉJOURS LINGUISTIQUES & STAGE/SEMESTRE À L'ÉTRANGER

Grâce aux séjours linguistiques, vous avez la possibilité de voyager de **2 semaines à plusieurs mois à l'international**, au sein d'un pays **anglophone** (Angleterre, U.S.A ...) dans le but d'améliorer rapidement vos compétences en langues, de découvrir de nouvelles cultures, de vous constituer un réseau d'amis internationaux...

DERNIÈRE ANNÉE DU CURSUS À L'ÉTRANGER

L'ESC des 3 Frontières vous offre la chance de **pouvoir aller étudier au sein d'un de ses 300 campus partenaires**.

Partez étudier durant votre dernière année de Bachelor ou de Mastère à l'étranger, vous pourrez ainsi valider une certification reconnue dans le pays d'accueil ainsi qu'en France et en Europe.

INSCRIPTION

CONCOURS ÉCOLE DE COMMERCE

- 01 Demande d'inscription sur le site internet
- 02 Convocation concours écrit (résultats sous 24h)
- 03 Entretien individuel de motivation (si réussite de l'écrit)
- 04 Communication des résultats sous 48h
- 05 Accompagnement à la recherche d'entreprise (stage/alternance)

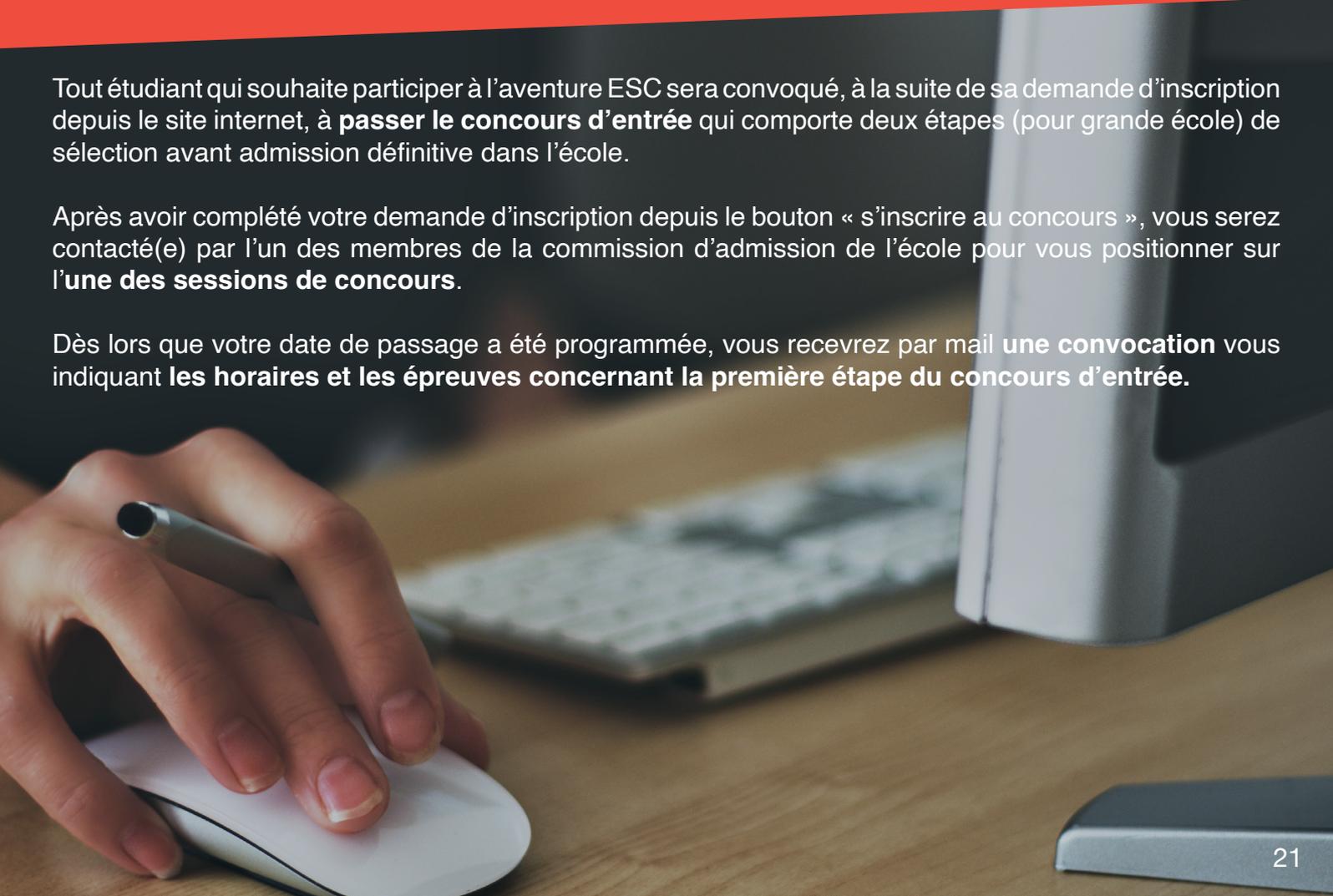
BTS

- 01 Demande d'inscription sur le site internet ou Parcoursup
- 02 Entretien individuel de motivation
- 03 Communication des résultats sous 48h
- 04 Accompagnement à la recherche d'entreprise (stage/alternance)

Tout étudiant qui souhaite participer à l'aventure ESC sera convoqué, à la suite de sa demande d'inscription depuis le site internet, à **passer le concours d'entrée** qui comporte deux étapes (pour grande école) de sélection avant admission définitive dans l'école.

Après avoir complété votre demande d'inscription depuis le bouton « s'inscrire au concours », vous serez contacté(e) par l'un des membres de la commission d'admission de l'école pour vous positionner sur **l'une des sessions de concours**.

Dès lors que votre date de passage a été programmée, vous recevrez par mail **une convocation** vous indiquant **les horaires et les épreuves concernant la première étape du concours d'entrée**.





ESG

DES 3 F

REMISE DES



PROMOTION 2023

École
Supérieure
de Commerce
MONTRÉAL

S DIPLÔMES



BE DIFFERENT

«Choisissez un travail que vous aimez et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie.»

- Confucius



CONTACTEZ-NOUS

hello@esc-3frontieres.fr

www.esc-3frontieres.fr

10, Rue de Village-Neuf
68300 Saint-Louis
03.89.69.37.26
www.esc-3frontieres.fr



Retrouvez toutes les informations légales sur le site
www.esc-3frontieres.fr

