



ESC École
Supérieure
de Commerce
DES 3 FRONTIÈRES

BE DIFFERENT

**BUSINESS
SCHOOL**

BAC À BAC+5

BTS - BAC+3 - BAC+5

ALTERNANCE OU INITIAL

VISITE NOTRE ÉCOLE !



www.esc-3frontieres.fr

10, Rue de Village-Neuf - 68300 Saint-Louis

03 89 69 37 26

N° UAI 06 82 076 M

SOMMAIRE

NOS VALEURS	3
NOS LOCAUX	4
NOS PROGRAMMES	6
BTS MCO - Management Commercial Opérationnel	7
BTS COM - Communication	8
BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Clients	9
BTS SAM - Support à l'Action Managériale	10
BTS Tourisme	11
BAC+2 Assistant Ressources Humaines <i>en 1an</i>	12
BAC+3 MCM - Management, Commerce & Marketing	13
BAC+3 AI - Affaires Internationales	14
BAC+3 MD - Marketing Digital	15
BAC+3 GRH - Gestionnaire des Ressources Humaines	16
BAC+3 Tourisme & Hôtellerie	17
BAC+5 MSE - Management & Stratégie d'Entreprise	18
BAC+5 MCI - Management en Commerce International	19
BAC+5 EBMD - E-Business & Marketing Digital	20
NOS FORMATEURS	21
NOTRE PARRAIN ET LES TÉMOIGNAGES ÉTUDIANTS	22
NOS PARTENAIRES & LE FINANCEMENT	23
LE BUREAU DES ÉTUDIANTS ET LA DOUBLE CERTIFICATION	24
L'INTERNATIONAL	25
INSCRIPTION BTS ET ÉCOLE DE COMMERCE	26

BE DIFFERENT



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



Franck Kahric, *Directeur*

Cécile Kahric, *Directrice Pédagogique*

NOS VALEURS

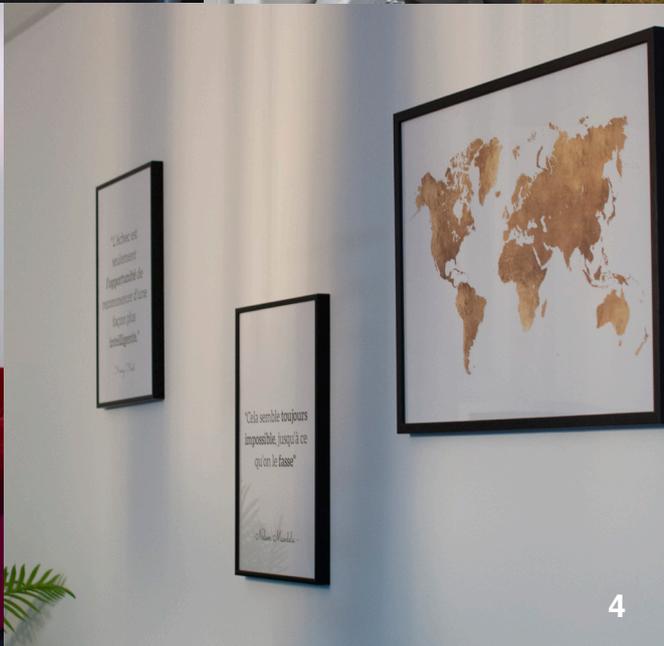
Notre première volonté a été de fonder une école trinationale reposant sur l'acquisition de compétences multiples pouvant aller jusqu'à des doubles diplômes.

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







NOS PROGRAMMES

ALTERNANCE & INITIAL

BAC à BAC+2

BTS

Négociation et Digitalisation de la Relation Clients
Management Commercial Opérationnel
Support à l'Action Managériale
Communication
Tourisme

BAC+2 en 1an

Assistant Ressources Humaines

POSSIBILITÉ DE CONTINUER
VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3

GRANDE ÉCOLE

un diplôme reconnu



un diplôme européen



3^{ème} année et 5^{ème} année
réalisables à l'étranger

BAC à BAC+3

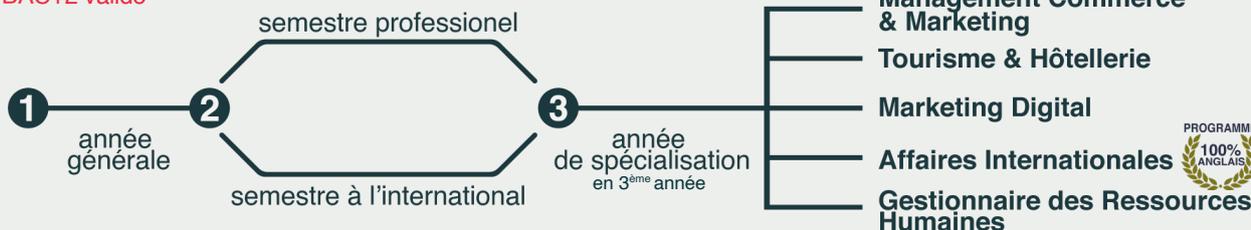


en 3 ans

(2ans pour le Bachelor Ressources Humaines)

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

parcours grande école sur concours



SEMESTRE À L'INTERNATIONAL

POSSIBLE EN 2^{ème} ANNÉE DE CURSUS BACHELOR.

New-York, Cape Town, Dubaï

BAC+4 à BAC+5



parcours grande école sur concours

en 2 ans

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

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



TOEIC

Validation des acquis linguistiques via le TOEIC
(Anglais)

VOYAGE D'ÉTUDES INCLUS DANS LE PROGRAMME POUR LES ALTERNANTS

en 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} année

Dublin, Berlin, Malte, New-York, Londres

BTS MCO

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

BTS Management Commercial Opérationnel délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Diplôme de Niveau 5. Code RNCP n°38362. Code NSF 310, 312. Enregistré par décision publiée au JO le 07/11/2018.

**POSSIBILITÉ DE CONTINUER
VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3**

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



DURÉE

24 mois post-bac

VAUCLIN - ÉTUDIANT À L'ESC

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)

DEMANDE D'ADMISSIONS



ALTERNANCE



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :
1 semaine à l'école (35h),
2 semaines en entreprise.

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.

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^{NEW}

COMMUNICATION

BTS Communication délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Diplôme de Niveau 5. Code RNCP n°37198. Code NSF 320. Enregistré par décision publiée au JO le 29/12/2022.

**POSSIBILITÉ DE CONTINUER
VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3**


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

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 oeuvre 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 oeuvre de solutions de communication
- Accompagnement du développement de solutions média et digitales innovantes

Enseignements généraux :

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

DEMANDE D'ADMISSIONS



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



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :
1 semaine à l'école (35h),
2 semaines 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.

BTS NDRC ^{NEW}

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENTS

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Diplôme de Niveau 5. Code RNCP n°38368. Code NSF 312. Enregistré par décision publiée au JO le 06/03/2018.

**POSSIBILITÉ DE CONTINUER
VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3**

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



DURÉE

24 mois post-bac

ALICIA - ÉTUDIANTE À L'ESC

EN QUELQUES MOTS

Le BTS NDRC forme les vendeurs et managers commerciaux de demain. Ils doivent gérer la relation client de A à Z, de la prospection à la fidélisation, respectant les valeurs de l'entreprise. Le BTS NDRC encourage l'apprentissage des nouveaux leviers digitaux. Avis, recommandations, réseaux sociaux, blogs sont essentiels pour acquérir et fidéliser les clients.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- Relation Client et Négociation-Vente
- Relation Client à Distance et Digitalisation
- Relation Client et Animation de Réseaux

Enseignements généraux :

- Culture Générale et Expression
- Langue Vivante Étrangère
- Culture Économique, Juridique et Managériale

DEMANDE D'ADMISSIONS



ALTERNANCE



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :
1 semaine à l'école (35h),
2 semaines en entreprise.

MÉTIER VISÉS

- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable des ventes
- Conseiller commercial
- Responsable e-commerce
- Chargé de développement commercial
- Technico-commercial
- Responsable de secteur
- Chef de produit
- Commercial digital

ÉVALUATION

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

OBJECTIFS

Maîtriser les techniques de négociation et de vente :

Former à la négociation et vente, développer écoute active, communication persuasive, gestion des objections. Préparer et conclure une négociation en tenant compte des besoins du client.

Gérer et fidéliser la relation client :

Établir des relations durables avec les clients, utiliser des outils CRM, développer des stratégies de fidélisation, personnaliser les communications. Maximiser satisfaction et fidélité des clients.

Utiliser et intégrer les outils digitaux dans la stratégie commerciale :

Utiliser réseaux sociaux, blogs, avis en ligne pour attirer et fidéliser les clients. Analyser données digitales, gérer réputation en ligne, intégrer canaux de vente digitaux et traditionnels.

BTS SAM^{NEW}

SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE

BTS Support à l'Action Managériale délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Diplôme de Niveau 5. Code RNCP n°38364. Code NSF 310p. Enregistré par décision publiée au JO le 06/03/2018.

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 CONTINUER
VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3

EN QUELQUES MOTS

Le BTS SAM (Support à l'Action Managériale) forme des professionnels capables d'assister les managers dans leurs tâches administratives et organisationnelles, en utilisant efficacement les outils bureautiques et en assurant un rôle d'interface et de communication au sein de l'entreprise.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- Gestion de l'information et du système d'information de l'organisation
- Gestion des relations avec les salariés et les partenaires de l'organisation
- Contribution à la gestion des risques de l'organisation

Enseignements généraux :

- Culture Générale et Expression
- Langue Vivante Étrangère
- Culture Économique, Juridique et Managériale

DEMANDE D'ADMISSIONS



MÉTIERS VISÉS

- Assistant de direction
- Assistant administratif
- Assistant de gestion
- Secrétaire de direction
- Assistant polyvalent en PME/PMI
- Assistant RH
- Assistant commercial
- Assistant comptable
- Chargé de communication interne
- Assistant de projet

ÉVALUATION

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



LAURA - ÉTUDIANTE À L'ESC

DURÉE

24 mois post-bac

ALTERNANCE



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :
1 semaine à l'école (35h),
2 semaines en entreprise.

OBJECTIFS

Assister les managers dans leurs activités administratives et organisationnelles :

Gestion des agendas, des déplacements et des réunions. Traitement du courrier et des communications internes et externes. Organisation logistique des événements et des déplacements professionnels.

Maîtriser les outils bureautiques et informatiques :

Utilisation avancée des logiciels de traitement de texte, tableurs, bases de données. Connaissance des outils de communication et de collaboration en ligne. Capacité à créer des supports de présentation professionnels.

Assurer un rôle d'interface et de communication au sein de l'entreprise :

Accueil physique et téléphonique des interlocuteurs. Transmission des informations entre les différents services. Capacité à rédiger des documents professionnels et à synthétiser l'information.

BTS TOURISME ^{NEW}

TOURISME

BTS Tourisme délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.
Diplôme de Niveau 5. Code RNCP n°37890. Code NSF 334.
Enregistré par décision publiée au JO le 19/04/2019.



**POSSIBILITÉ DE CONTINUER
VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3**

EN QUELQUES MOTS

Le BTS Tourisme forme des professionnels polyvalents capables de travailler dans différents secteurs de l'industrie touristique, tels que l'accueil, la gestion de séjours, la promotion touristique et le développement de produits touristiques.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- Techniques de Commercialisation des Produits Touristiques
- Gestion de la Relation Client et Fidélisation
- Conception de Produits Touristiques et Vente de Prestations

Enseignements généraux :

- Culture Générale et Expression
- Langue Vivante Étrangère
- Culture Économique, Juridique et Managériale

DEMANDE D'ADMISSIONS



MÉTIERS VISÉS

- Agent de voyage
- Conseiller en séjour
- Responsable d'accueil en office de tourisme
- Chargé de promotion touristique
- Assistant chef de produit touristique
- Animateur touristique
- Agent de réservation
- Guide touristique
- Organisateur d'événements touristiques
- Agent d'escale aéroportuaire

ÉVALUATION

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



TOLGAHAN - ÉTUDIANT À L'ESC

DURÉE

24 mois post-bac

ALTERNANCE



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :
1 semaine à l'école (35h),
2 semaines en entreprise.

OBJECTIFS

Maîtriser les techniques de commercialisation des produits touristiques :

Promouvoir et vendre divers produits touristiques.
Utiliser les outils de communication adaptés au tourisme.

Développer des compétences en gestion de la relation client et en fidélisation :

Comprendre les attentes des clients pour leur offrir un service de qualité. Fidéliser les clients en entretenant une relation de confiance.

Concevoir et vendre des produits touristiques attractifs et adaptés aux besoins des clients :

Créer des produits touristiques répondant aux demandes du marché. Conseiller les clients dans le choix de leurs séjours ou activités touristiques.

BAC+2 RH ^{NEW}

ASSISTANT RESSOURCES HUMAINES

TP - Assistant Ressources Humaines délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion. Diplôme de Niveau 5. Code RNCP n°35030. Code NSF 315m. Enregistré par décision publiée au JO le 30/07/2020.



POSSIBILITÉ DE CONTINUER
VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3

EN QUELQUES MOTS

La formation prépare les participants à devenir des professionnels polyvalents et opérationnels dans le domaine des ressources humaines. Cette certification vise à former des assistants RH capables de gérer les aspects administratifs, de participer à la gestion des ressources humaines et de soutenir la communication interne de l'entreprise.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- Gestion Administrative du Personnel
- Recrutement et Intégration des Salariés
- Formation et Développement des Compétences

Enseignements généraux :

- Culture Générale et Expression
- Langue Vivante Étrangère
- Culture Économique, Juridique et Managériale

CONCOURS D'ENTRÉE



MÉTIERS VISÉS

- Assistant(e) RH
- Gestionnaire administratif RH
- Chargé(e) de recrutement
- Assistant(e) formation

ÉVALUATION

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



DURÉE

12 mois post-bac

RALPH - ÉTUDIANT À L'ESC

ALTERNANCE & INITIAL



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise.

OBJECTIFS

Maîtriser le suivi administratif des dossiers des salariés :

Gérer les contrats, congés et absences. Assurer la mise à jour des registres légaux et documents RH. Gérer les déclarations sociales et les relations avec les organismes sociaux.

Contribuer au recrutement et à l'intégration des nouveaux salariés :

Participer aux processus de sélection et d'accueil. Suivre les périodes d'essai et accompagner les nouveaux employés. Aider à l'élaboration et au suivi du plan de formation pour développer les compétences des collaborateurs.

Assurer une bonne communication interne et la gestion des projets RH :

Rédiger et diffuser les communications internes pour une bonne circulation de l'information. Organiser des événements internes pour favoriser la cohésion des équipes. Relayer les informations entre la direction et les salariés pour garantir une communication fluide.

BAC+3 MCM



DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



Federation for Education in Europe
Validation Européenne des États



MANAGEMENT, COMMERCE & MARKETING

Bachelor Européen Merchandising et Management Commercial délivré par la Fédération Européenne des Écoles (Validation en 3^{ème} année).

Titre Professionnel Responsable d'Établissement Marchand de niveau 6 délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion. Code RNCP n°38666, code NSF 312m. Enregistré par décision publiée au JO le 04/02/2024.

Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion. Code RNCP n°39063, code NSF 312t. Enregistré par décision publiée au JO le 16/05/2024. (Validation en 2^{ème} année)

EN QUELQUES MOTS

Le Bachelor Européen Merchandising et management commercial apporte de solides connaissances et compétences à la fois techniques, opérationnelles et relationnelles pour permettre à ses détenteurs de développer leur réactivité, leur sens de l'organisation et leur capacité à s'adapter aux changements.



DURÉE

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

MARCO - ÉTUDIANT À L'ESC

EN 2^{ÈME} ANNÉE

6 MOIS EN
ENTREPRISE

6 MOIS À
L'ÉTRANGER

PROGRAMME

Programme généraliste des 2 premières années :

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

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
- Législation spécifique
- Projet Européen
- Management interculturel et RH
- LV1 Anglais

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

Année 1, 2 et 3 :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise*.

*(stage ou job étudiant pour les étudiants en initial)

CONCOURS D'ENTRÉE



MÉTIERS VISÉS

- Chargé de projet marketing
- Chargé de mission marketing
- Responsable marketing digital
- Business Developer
- Brand manager
- Responsable de la relation clientèle
- ...

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.

BAC+3

AI

PROGRAMME
100%
ANGLAIS

DOUBLE
DIPLOME

DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



FEDE
Federation for Education in Europe
Education Luxembourg Des Côtes

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

AFFAIRES INTERNATIONALES

Bachelor Européen Commerce International délivré par la Fédération Européenne des Écoles (validation en 3ème année). Titre Professionnel Responsable du développement commercial France et International de niveau 6 délivré par le Centre de Techniques Internationales Centre de Techniques Internationales. Code RNCP n°35150, enregistrée le 12 décembre 2020 Code NSF 312p. Enregistré par décision publiée au JO le 16/12/2020.
Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion. Code RNCP n°39063, code NSF 312t. Enregistré par décision publiée au JO le 16/05/2024. (Validation en 2ème année)

EN QUELQUES MOTS

Le Bachelor en Affaires Internationales a comme objectif de former les responsables commerciaux et exploitants à l'international de demain en les préparant aussi bien à la technicité des métiers de l'import-export qu'à la richesse et aux enjeux des échanges interculturels.

EN 2^{ÈME} ANNÉE

6 MOIS EN
ENTREPRISE

6 MOIS À
L'ÉTRANGER

DURÉE

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

LÉONIE - ÉTUDIANTE À L'ESC

PROGRAMME

Programme généraliste des 2 premières années :

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

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

VOYAGE
D'ÉTUDE

1 SEMAINE

INCLUS DANS
LE PROGRAMME

CONCOURS D'ENTRÉE



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

Année 1, 2 et 3 :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise*.

*(stage ou job étudiant pour les étudiants en initial)

MÉTIERIS VISÉS

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- ...

ÉVALUATION

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

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.

BAC+3 MD

MARKETING DIGITAL

Bachelor Européen Marketing Digital délivré par la Fédération Européenne des Écoles (validation en 3^{ème} année).
Titre Professionnel Responsable d'Établissement Marchand de niveau 6 délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion. Code RNCP n°38666, code NSF 312m.
Enregistré par décision publiée au JO le 04/02/2024.
Titre Professionnel Négociateur Technico-commercial de niveau 5 délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion. Code RNCP n°39063, code NSF 312t.
Enregistré par décision publiée au JO le 16/05/2024. (validation en 2^{ème} année)



DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



Federation for Education in Europe
Fédération Européenne des Écoles



DURÉE

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

MATTÉO - ÉTUDIANT À L'ESC

EN QUELQUES MOTS

Le marketing digital, essentiel pour toutes les entreprises, s'adapte aux évolutions technologiques et aux attentes des internautes. Cette formation prépare des professionnels maîtrisant les aspects business et techniques pour créer, mettre en œuvre et gérer des stratégies marketing digital en B2B et B2C.

EN 2^{ÈME} ANNÉE

6 MOIS EN
ENTREPRISE

6 MOIS À
L'ÉTRANGER

PROGRAMME

Programme généraliste des 2 premières années :

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

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
- Culture et citoyenneté européennes
- Langue vivante européenne
- Pratique professionnelle
- Stratégie UX, Data et marketing, Communication digitale et « Digital Brand Content »

VOYAGE
D'ÉTUDE

1 SEMAINE

INCLUS DANS
LE PROGRAMME

CONCOURS D'ENTRÉE



MÉTIERS 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.

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

Année 1, 2 et 3 :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise*.

*(stage ou job étudiant pour les étudiants en initial)

OBJECTIFS

Stratégie et Développement Digital :

Utiliser les leviers digitaux et maîtriser le web pour développer l'entreprise et sa présence en ligne.

Optimisation et Performance :

Optimiser la satisfaction client et maximiser les leviers d'acquisition tout en améliorant l'expérience utilisateur

Gestion et Innovation :

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

BAC+3 GRH^{NEW}

GESTIONNAIRE DE RESSOURCES HUMAINES

Bachelor Européen Gestionnaire des Ressources Humaines délivré par la Fédération Européenne des Écoles (validation en 3ème année). Titre Professionnel Chargé de développement des ressources humaines de niveau 6 délivré par CDE FEDE FRANCE. Code RNCP n°38438, code NSF 315. Enregistré par décision publiée au JO le 26/01/2022.



DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



DURÉE

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

RISHBEL - ÉTUDIANTE À L'ESO

EN QUELQUES MOTS

Le gestionnaire des ressources humaines définit la stratégie RH et gère les ressources humaines. Il coordonne une équipe pour la gestion des paies, congés et formations. En tant que référent, il assure la gestion du personnel et le respect des obligations légales. Il développe les compétences des salariés, favorise la diversité dans le recrutement et encourage l'évaluation, la formation et l'évolution de carrière dans le cadre de la GEPP.

PROGRAMME

Programme de la 1^{ère} année :

- Gestion Administrative du Personnel
- Recrutement et Intégration des Salariés
- Formation et Développement des Compétences
- Culture Générale et Expression
- Langue Vivante Étrangère
- Culture Économique, Juridique et Managériale

Modules de spécialisation 2^{ème} année :

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



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

Année 1 et 2 :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise*.

*(stage ou job étudiant pour les étudiants en initial)

CONCOURS D'ENTRÉE



MÉTIERS VISÉS

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

ÉVALUATION

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

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 oeuvre la politique de recrutement et de formation de l'entreprise. Concevoir et mettre en oeuvre 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.

OBJECTIFS

BAC+3 TOURISME ^{NEW}



DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



TOURISME & HOTELLERIE

Bachelor Européen Tourisme et Hotellerie délivré par la Fédération Européenne des Écoles (validation en 3ème année).
Titre Professionnel Responsable d'établissement touristique de niveau 6 délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion. Code RNCP n°35527, code NSF 334p.
Enregistré par décision publiée au JO le 31/03/2021.

EN QUELQUES MOTS

Le secteur du tourisme européen, attirant des voyageurs du monde entier ainsi que des Européens redécouvrant leur propre territoire, recrute massivement dans l'hôtellerie, la restauration, les transports, et les agences en ligne. Les offices de tourisme, en externalisant la promotion des destinations, créent également des opportunités pour des experts en communication et publicité.



DURÉE

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

MELVIN - ÉTUDIANT À L'ESC

PROGRAMME

Programme généraliste des 2 premières années :

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

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

Modules de spécialisation 3^{ème} année :

- Étude des marchés touristiques
- Conception de produits touristiques, communication et distribution
- Règlementation et gestion touristique
- Pratique professionnelle
- Culture et citoyenneté européennes
- Langue vivante européenne



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

Année 1, 2 et 3 :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise*.

*(stage ou job étudiant pour les étudiants en initial)

CONCOURS D'ENTRÉE



MÉTIERS VISÉS

- Chargé.e de développement touristique
- Chargé.e de mission en comité du tourisme
- Assistant.e de direction en hôtellerie
- Réceptionniste d'hôtel
- Responsable de Restauration
- Conseiller.e voyages
- Agent de réservations
- Agent de comptoir
- Agent d'accueil
- Guide touristique
- Accompagnateur de voyages

ÉVALUATION

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

OBJECTIFS

Étude des Marchés et Conception de Produits :

Analyser les marchés touristiques et concevoir des offres adaptées aux clientèles.

Réglementation et Gestion Financière :

Maîtriser les aspects légaux et financiers du tourisme pour assurer la rentabilité des projets.

Pratique Professionnelle et Culture Européenne :

Appliquer les compétences en entreprise, comprendre les dynamiques européennes, et perfectionner une langue vivante.

BAC+5 MSE

MANAGEMENT ET STRATÉGIE D'ENTREPRISE PARCOURS ENTREPRENEURIAT

Mastère Européen Management et Stratégie d'Entreprise délivré par la Fédération Européenne des Écoles.
Titre Professionnel Manager des organisations de niveau 7 délivré par CDE FEDE FRANCE.
Code RNCP n° 35280, Code NSF 310. Enregistré par décision publiée au JO le 10/02/2021.



DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



Federation for Education in Europe
Fédération Européenne des Écoles



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.



CAMILLE - ÉTUDIANTE À L'ESC

DURÉE

24 mois après un bac+3

PROGRAMME

Première année :

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

Deuxième année :

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

possibilité
de réaliser
une année à
l'étranger



MÉTIERS VISÉS

- 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
- Responsable de la stratégie commerciale

CONCOURS D'ENTRÉE



ÉVALUATION

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

ALTERNANCE & INITIAL



PRÉREQUIS

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

RYTHME

Année 1 et 2 :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise*.

**(stage ou job étudiant pour les étudiants en initial)*

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.

MANAGEMENT EN COMMERCE INTERNATIONAL

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

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

Première année :

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

Deuxième année :

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

possibilité
de réaliser
une année à
l'étranger



MÉTIERS VISÉS

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

ÉVALUATION

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

CONCOURS D'ENTRÉE



ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS

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

RYTHME

Année 1 et 2 :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise*.

*(stage ou job étudiant pour les étudiants en initial)

OBJECTIFS

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

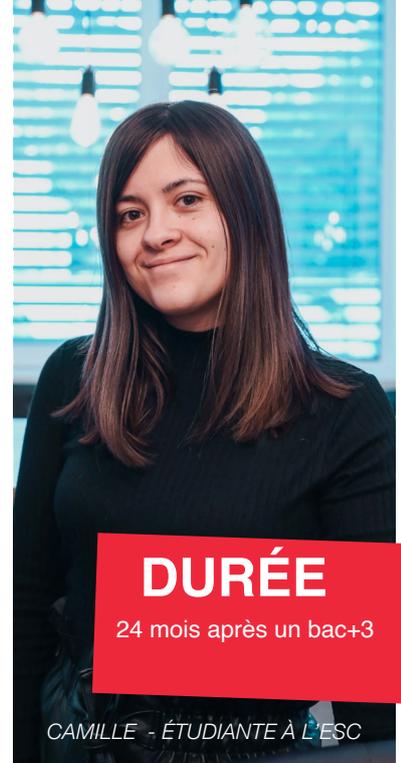
Pouvoir assurer la gestion des dossiers clients et/ou fournisseurs, ainsi que les relations avec les réseaux de vente. Savoir traiter les appels d'offre à l'international et gérer les relations d'approvisionnement avec les fournisseurs.

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.



CAMILLE - ÉTUDIANTE À L'ESC

DURÉE

24 mois après un bac+3

BAC+5 EBMD



DIPLÔMES RECONNUS
PAR L'ÉTAT



E-BUSINESS & MARKETING DIGITAL

Mastère Européen E-Business délivré par la Fédération Européenne des Écoles.
Titre Professionnel Manager des organisations de niveau 7 délivré par CDE FEDE FRANCE.
Code RNCP n° 35280, Code NSF 310. Enregistré par décision publiée au JO le 10/02/2021.

EN QUELQUES MOTS

Le commerce électronique a profondément transformé les processus de vente et les comportements d'achat. Nouveau secteur en vogue, le e-business reste méconnu malgré ses débouchés professionnels importants. Il englobe toutes les activités commerciales via Internet, utilisant les NTIC pour améliorer les relations de l'entreprise avec ses clients et partenaires.



DURÉE

24 mois après un bac+3

ALICIA - ÉTUDIANTE À L'ESC

PROGRAMME

Première 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

Deuxième 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



ALTERNANCE & INITIAL

PRÉREQUIS



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

RYTHME

Année 1 et 2 :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise*.

*(stage ou job étudiant pour les étudiants en initial)

CONCOURS D'ENTRÉE



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 oeuvre 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 oeuvre un plan marketing et commercial digital et analyser et optimiser l'expérience utilisateur.



SABINE

Référente international et formatrice en anglais



FRANCK

Formateur en achat et consultant international



YANN

Avocat et formateur en droit



CHRISTOPHE

Formateur en informatique et gestion



PHILIPPE

Formateur entrepreneurial



STÉPHANIE

DRH et formatrice en ressources humaines



PATRICE

Formateur en DRCV et gestion



MARIE-GABRIELLE

Formatrice en communication

Parmis tant d'autres !

À l'ESC, plus de 40 formateurs professionnels interviennent pour assurer un haut niveau de formation !

Nos enseignants, hautement qualifiés dans leurs domaines, utilisent une pédagogie innovante et les nouvelles technologies pour rendre chaque cours interactif et dynamique. Les salles de cours sont équipées d'écrans interactifs et de bureaux individuels pour offrir un cadre d'apprentissage optimal. Chaque étudiant bénéficie des ressources pédagogiques déposées par les formateurs, assurant une préparation complète à l'insertion professionnelle.

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.”

TEMOIGNAGES ETUDIANTS



“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 GRANDE ÉCOLE EN DOUBLE DIPLÔME

Frais de concours : 80€

Droits d'enregistrement diplôme européen (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€/an.



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 Diplôme 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



L'INTERNATIONAL

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...

TROUVEZ VOTRE DESTINATION



LE VOYAGES D'ÉTUDES

Inclus pour tous les alternants en 2ème, 3ème et 4ème année



Vivez une expérience unique avec nos **voyages d'études d'une semaine**, alliant immersion culturelle et perfectionnement linguistique. Nos étudiants découvrent de nouvelles destinations tout en suivant des cours dans des universités partenaires.

Actuellement, nous proposons cinq destinations : **Malte, Berlin, Dublin, New York et Londres**. Ces voyages offrent une immersion complète dans la culture locale et la vie professionnelle. **D'autres destinations seront bientôt ajoutées !**

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

ÉTAPE 1 : ENVOI DU DOSSIER D'INSCRIPTION

Tout étudiant qui souhaite s'inscrire auprès de l'ESC des 3 Frontières doit retourner le dossier d'inscription complété et accompagné des pièces demandées à l'école par mail ou courrier postal.

Dès réception du dossier de candidature, le service admission prend contact avec l'étudiant pour le convier à un rendez-vous de validation de son admission.



ÉTAPE 2 : TEST DE CONNAISSANCES

BTS : est d'une durée de 30 minutes sous forme de QCM en Anglais, Logique, Grammaire / Orthographe et Culture générale.

Parcours Grande École : test d'une durée de 3 heures sous forme de QCM en Anglais, Logique, Grammaire / Orthographe et Culture générale + 2 heures d'étude de cas.



ÉTAPE 3 : ENTRETIEN D'ADMISSION

BTS : entretien de motivation d'une durée de 30 minutes

Parcours Grande École : entretien de motivation d'une durée de 45 minutes en français + 15 minutes en anglais



ÉTAPE 4 : RESULTATS D'ADMISSION ET ACCOMPAGNEMENT

Après le passage du test et de l'entretien, l'étudiant reçoit le résultat par mail sous 24 à 48 heures. S'il est admis au sein de l'école, il bénéficiera d'un suivi personnalisé dans le cadre de sa recherche d'alternance.

0€

frais d'admission

0€

frais de dossier

Télécharge ton dossier
d'inscription





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



LAISSEZ-NOUS VOTRE AVIS !



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

