

PPA

BUSINESS SCHOOL
Pôle Paris Alternance

La Grande École de Commerce et de Management N°1 de l'Alternance de Bac à Bac+5

PARIS

LYON

LILLE

GRENOBLE

REIMS

AIX-EN-PROVENCE

10 Bachelors
23 Mastères

Cycle Bachelor
Diplômes reconnus
par l'État niveau 6

Cycle Mastère
Diplômes reconnus
par l'État niveau 7

**Échanges
internationaux**



**PROGRAMME
GRANDE ÉCOLE**

MBA SPÉCIALISÉS

**FORMATION
CONTINUE**

**FORMATION
INTENSIVE**



NOS PARTENAIRES :



Avec le soutien
de la Région Île-de-France



PPA is a member of AACSB International - The Association to Advance Collegiate Schools of Business.
www.aacsb.edu/about

VIVEZ L'ESPRIT PPA !



Erwan POIRAUD
Directeur du Pôle Paris Alternance
Diplômé de Sciences Politiques

«Former les hommes, ce n'est pas remplir un vase, c'est allumer un feu.» (Aristophane)

C'est cela l'esprit PPA. Nous ne formons pas de clones. Notre mission : accompagner les étudiants dans leur professionnalisation, leurs choix de carrière et, plus que tout, leur épanouissement personnel. Notre volonté est de faire émerger le potentiel de chacun pour révéler les futurs talents.

L'engagement de PPA pour ses étudiants repose sur le choix de l'alternance comme dispositif pédagogique entre l'École et l'entreprise. Ce lien vertueux permet de réinvestir à l'École et en entreprise, les apprentissages acquis dans chaque lieu.

Dès le début de leur parcours pédagogique, les étudiants sont immédiatement impliqués dans un choix professionnel conscient, parce que nous considérons que :

- ▶ toutes les économies ont toujours besoin d'équipes professionnelles diverses, complémentaires et responsables ;
- ▶ chaque secteur d'activité requiert des talents commerciaux et managériaux pour croître ;
- ▶ chaque entreprise, quelle que soit sa taille, s'appuie sur des experts opérationnels pour assurer son activité et son développement durable.

PPA a la conviction que la légitimité de l'expert professionnel se construit sur trois piliers :

1 La culture générale et l'agilité intellectuelle. Les experts estiment que dans 10 ans, plus de la moitié des métiers que l'on exercera n'existe pas encore aujourd'hui. Pour pouvoir s'adapter, il faudra acquérir des connaissances qui stimulent la compréhension des évolutions et continuer à apprendre au-delà de l'école, tout au long de sa vie professionnelle.

2 Une pédagogie de Grande École de Commerce en Alternance progressive, faisant des compétences techniques assimilées le terreau des compétences managériales. Nos étudiants doivent maîtriser parfaitement, mois après mois, la technicité d'une fonction. Forts de ces compétences tangibles, ils peuvent revendiquer l'animation et la direction d'équipes. L'école les accompagne, pour que s'expriment leurs personnalités et leurs talents relationnels.

3 Une pédagogie ancrée dans des contextes économiques concrets par le biais d'études de cas et de missions de consulting proposées par nos entreprises partenaires. L'École est à l'écoute régulière des besoins en compétences et des attentes qu'expriment les entreprises en matière de culture d'entreprise.

C'est ainsi que nous permettons à chacun de nos étudiants, la plus grande maîtrise des techniques de sa spécialité et l'acquisition du comportement professionnel requis. Avec confiance en soi, ambition et humilité, ils pourront accéder à des fonctions d'encadrement et de management.

Vous êtes prêt? Venez vivre l'expérience de l'esprit PPA!



SOMMAIRE

- 7 LES 10 RAISONS DE CHOISIR PPA**
- 8 ENTREPRISE ET ALTERNANCE**
 - 9 L'entreprise au cœur de la pédagogie
 - 10 Les Relations Entreprises
 - 12 Les 3 modes d'alternance possibles
 - 13 Principales entreprises partenaires
- 14 DYNAMIQUE DU CURSUS**
- 16 NOS CAMPUS**
- 18 LES PROGRAMMES**
 - 20 Cycle Bachelor
 - 22 Bachelor Marketing
 - 24 Bachelor Marketing du Sport
 - 26 Bachelor Communication
 - 28 Bachelor Management Commercial
 - 30 Bachelor International Business
 - 32 Bachelor Achats et Logistique
 - 34 Bachelor Ressources Humaines
 - 36 Bachelor Gestion de Patrimoine
 - 38 Bachelor Conseil, Audit et Contrôle de Gestion
 - 40 Bachelor Finance
 - 42 Cycle Mastère
 - 44 Pôle Marketing, Communication et Digital
 - 52 Pôle Management et Marketing Sectoriel
 - 60 Pôle Développement Commercial, International et Supply Chain Management
 - 70 Pôle Gestion, Finance et Ressources Humaines
 - 78 Mastères «online» en alternance
 - 80 MBA Spécialisés
 - 86 La Formation continue et la VAE
- 88 LA PÉDAGOGIE DE PPA**
 - 89 Moyens pédagogiques et techniques
 - 90 Les Rendez-vous Business by PPA
 - 91 Le programme pédagogique Open PPA
 - 92 Les projets événementiels de PPA
- 94 AU-DELÀ DES COURS**
 - 94 L'entrepreneuriat au sein du Réseau GES
 - 96 Étudier à l'international
 - 98 La vie associative
- 100 INTÉGRER PPA**
 - 100 Admissions
 - 101 Financements
- 102 APRÈS PPA**
 - 102 Insertion professionnelle
 - 103 Service des Anciens
 - 104 Paroles d'anciens
- 106 LE RÉSEAU GES**





CHOISIR SON DOMAINE DE SPÉCIALISATION

À travers les 10 Bachelors et 23 Mastères, choisissez un programme d'enseignement approfondi et cohérent!



SE FORMER EN ALTERNANCE

La formation en alternance, accessible dès la 1^{re} année permet de combiner enseignement de haut niveau, expérience professionnelle et rémunération!

ÉTUDIER DANS UN CADRE AGRÉABLE

Vous étudiez dans des locaux spacieux et adaptés avec amphithéâtres, laboratoires pédagogiques, etc.



APPRENDRE AVEC DES ENSEIGNANTS PÉDAGOGUES ET EXPÉRIMENTÉS

Vous êtes formé et suivi par l'équipe enseignante de PPA, reconnue par les étudiants pour son expertise, sa disponibilité et son implication dans la réussite de chacun!



RÉALISER DES PROJETS MOTIVANTS

Vous réaliserez chaque année de nombreux projets afin d'acquérir des compétences opérationnelles au travers des réalisations d'envergure, concrètes et motivantes!

Les 10 RAISONS de choisir PPA



ACCÉDER À UN LARGE RÉSEAU D'ENTREPRISES PARTENAIRES

Missions, stages, conférences, intervenants professionnels, et suivi personnalisé des chargés des Relations Entreprises : vous bénéficiez du vaste réseau d'entreprises partenaires de l'école!

PROFITER D'UNE AMBIANCE D'ÉCOLE

Grâce au BDE et aux associations étudiantes, vous profitez d'une vraie vie d'école et d'une ambiance particulièrement dynamique!



APPARTENIR À UN GRAND RÉSEAU DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Vous bénéficiez de l'appartenance de PPA au Réseau des Grandes Écoles Spécialisées (ESGI, EIML Paris, ICAN, ECITV,...) et des nombreuses synergies matérielles, pédagogiques, professionnelles qui démarrent dès le fameux Week-End d'Intégration!



CONCRÉTISER SA PASSION

Vous exploitez les opportunités offertes par le programme Open PPA et les projets pour aller au bout de votre passion!



PRÉPARER DES DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ÉTAT ET LES ENTREPRISES

Vous préparez des diplômes reconnus par l'État de niveaux 6 et 7, qui vous garantissent une carrière de haut niveau et le meilleur financement possible dans les contrats en alternance!



ENTREPRISE

&

ALTERNANCE



L'ENTREPRISE AU CŒUR DE LA PÉDAGOGIE

L'entreprise est un partenaire essentiel de la formation et de la pédagogie à PPA. Elles sont axées sur le développement de la créativité, de la réflexion et du travail collaboratif qui permet aux étudiants de valoriser un savoir-faire et des compétences en adéquation avec les attentes des professionnels et des secteurs d'activité en constante mutation.

Ce partenariat se traduit pour les étudiants et les entreprises par de nombreuses rencontres, échanges, contacts, opportunités de missions et de collaborations pendant leur formation. Cette dynamique facilite et renforce le recrutement. Les temps forts de ce partenariat s'articulent notamment autour des interventions et rencontres professionnelles :

▶ LES « RENCONTRES ET VISITES PRIVILÈGES »

Ce sont des expériences professionnelles particulières et uniques offertes aux étudiants dans le cadre de leur spécialisation.

Le concept des visites privilèges permet aux étudiants de découvrir les coulisses et le fonctionnement de structures/d'organisations reconnues dans leur domaine en termes de créativité, d'innovation, et d'excellence. Cela leur permet également d'aller à la rencontre de décideurs et d'experts, et de bénéficier de leurs conseils et expériences, riches d'apports pour leur future insertion professionnelle.

Quelques exemples :

- ▶ «La face cachée du Château de Versailles»
- ▶ «Les coulisses de l'Opéra de Paris»
- ▶ «Junior Pro tour de Lille»
- ▶ Visite des hôtels Barrière de Deauville
- ▶ Visite du Stade Jean Bouin
- ▶ Visite de l'INSEP
- ▶ «Les plaisirs de la chocolaterie selon Patrick Roger»
- ▶ «Le jour se lève sur Rungis»
- ▶ «Les secrets d'un joaillier de la place Vendôme : Mauboussin»
- ▶ Visites des ambassades de l'Inde et de Russie
- ▶ Visite de l'UNESCO
- ▶ Rencontre d'Olivier Giraud (ancien capitaine de l'équipe de France de Handball)
- ▶ Rencontre de Jean-Michel Moutier (ancien président du PSG)

▶ LES AFTERS « MÉTIERS »

Ce sont des tables rondes métiers auxquelles sont conviées 4 à 5 représentants des métiers concernés, anciens étudiants de PPA, pour échanger avec les étudiants afin de les conseiller sur leur projet professionnel.

▶ LES MISSIONS DE CONSULTING

Elles représentent une opportunité pour les étudiants de développer de nouvelles expertises, de vivre des expériences innovantes et de valoriser leur CV. Tous les projets s'intègrent dans le cadre de leurs cours et sont soutenus et accompagnés par des intervenants experts reconnus dans leur domaine. Plus de 100 missions de consulting sont ainsi réalisées chaque année par les étudiants de PPA.

Quelques exemples :

- ▶ Réalisation d'une étude marketing ou d'une étude de marché pour le compte d'une entreprise
- ▶ Accompagnement de jeunes marques et organisations dans leur lancement ou développement en leur proposant un plan de communication adapté à leur problématique
- ▶ Réalisation d'une étude de consulting en marketing, force de vente ou communication pour le compte d'une entreprise ou d'une marque
- ▶ Réalisation d'une campagne de référencement payant (publicité online sur Google Adwords) pour le compte d'une PME
- ▶ Réalisation d'un audit et d'un diagnostic de contrôle interne
- ▶ Aide à la mise en place d'une communication interne en Ressources Humaines



ZOOM SUR :

— Les —
54h
Chrono
— by PPA —



3 jours, 54 heures pour répondre aux problématiques d'un client.

Deux fois par an, le challenge des 54h Chrono confronte les étudiants de Mastère de PPA aux problématiques stratégiques de clients réels. Après délibération des jurys, les équipes ayant porté les projets les plus pertinents et originaux sont récompensées.

Ils nous ont fait confiance :

Kaporal, Champagnes Huiban, Darjeeling, ArcelorMittal...

Les RELATIONS ENTREPRISES



Christian GARRIDO
Directeur
des Relations Entreprises
Master 2 Commerce
et Gestion

Votre carrière débute dès votre admission!

Étudier au plus haut niveau, c'est s'impliquer tout au long de sa formation dans son école et dans les entreprises partenaires de PPA. Dès le début de la première année, vous êtes appelés à collaborer avec des entreprises françaises ou étrangères.

Vous obtiendrez, à l'issue de vos études, un diplôme reconnu par l'État (niveau 6 à l'issue du cycle Bachelor et niveau 7 à l'is-

sue des cycles Mastères et MBA) et un CV riche d'expériences. Pour les entreprises, la différence entre les candidatures se fait autant sur l'analyse de l'expérience professionnelle que sur la personnalité. Alors que le stagiaire n'est parfois qu'une aide marginale et ponctuelle pour l'entreprise, l'étudiant de PPA se voit confier des missions qui sont de véritables réalisations professionnelles et qui constituent une valeur ajoutée sur leur CV.

Confrontées à la pénurie de compétences, les entreprises s'impliquent et investissent dans la formation des futurs managers indispensables à leur développement. Les partenariats développés par le Pôle Paris Alternance avec les principaux acteurs de l'industrie et des services permettent à nos étudiants de trouver des missions professionnelles variées, liées à leur spécialisation.

“

PAROLES D'ENTREPRISE

Morgan HDAYACH
Chargé des Ressources Humaines,
SUEZ EAU

«SUEZ dans son activité Eau France alimente en eau potable 12 millions d'habitants et dépollue les eaux usées de 11 millions de personnes en France. Elle dispose d'un savoir-faire reconnu en relation clientèle et facture plus de 4 millions de clients. Depuis plusieurs années, nous recrutons au sein de notre Siège Social, des étudiants de PPA. De profils communication, contrôle de gestion, logistique... les étudiants ont toujours donné satisfaction et ont su faire preuve d'un grand professionnalisme. Nous avons également eu la chance de participer au Speed Meeting de l'alternance au sein du campus de PPA, lors duquel nous avons pu trouver d'excellents profils.»

Virginie BUISSON
Chargée de recrutement Arval,
BNP Paribas Group

«Nous apprécions le principe de l'alternance [...] que nous envisageons comme un réel moyen de pré recrutement. Grâce aux missions que nous leur confions en alternance, nous pouvons former des collaborateurs, identifier des compétences et, dans la mesure du possible, les intégrer à court ou moyen terme dans nos équipes. Nous entretenons avec PPA une relation de proximité. Un contact dédié est à notre disposition pour répondre à nos différentes sollicitations, que ce soit au moment de la recherche de nos alternants ou dans le cadre du suivi du contrat. Nous avons le sentiment d'avoir un interlocuteur qui comprend les besoins et enjeux de l'entreprise et sait s'adapter en fonction de nos attentes. [...] Le niveau des étudiants de PPA est en adéquation avec nos attentes et la diversité des formations dispensées est très appréciable [...]»

”



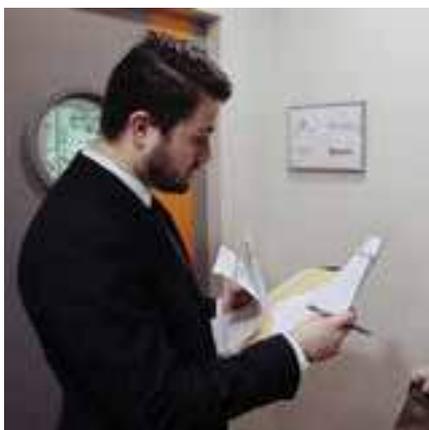
ACCOMPAGNEMENT DANS LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

À votre entrée au sein du Pôle Paris Alternance, notre objectif est de vous aider à trouver un poste en entreprise en adéquation avec vos objectifs professionnels.

LA CELLULE «CONSEIL ET PLACEMENT»

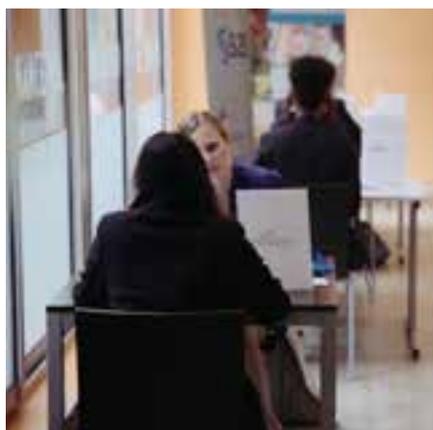
Au sein du service Relations Entreprises, cette cellule, composée de conseillers experts en placement, a 3 missions :

- ▶ orienter et aider à établir un projet professionnel cohérent
- ▶ préparer aux entretiens de recrutement par le biais d'entretiens de simulations
- ▶ accompagner dans la recherche d'une entreprise d'accueil



LA CELLULE «CONTRAT ET GESTION ADMINISTRATION»

Cette cellule facilite le suivi avec les entreprises qui accueillent les étudiants de PPA et la mise en place de la collaboration à travers le montage des contrats et autres conventions entre l'école, l'étudiant et l'entreprise d'accueil.



Accompagnement ET COACHING

Un parcours d'accompagnement individualisé est mis en place par les chargés des relations entreprises. Ils proposent un suivi mensuel, des séminaires de techniques de recherche d'entreprise, des séances de coaching et des conférences professionnelles avec des acteurs du marché de l'emploi.

Un réseau de plus de

4 500

entreprises partenaires

Grâce à son affiliation au Réseau GES, PPA bénéficie d'un des plus grands réseaux d'entreprises partenaires de France avec près de 150 offres déposées chaque semaine.

3 SPEED MEETINGS DE L'ALTERNANCE (JANVIER - JUIN - SEPTEMBRE)

Le Speed Meeting de l'alternance est un concept adapté du «speed dating» qui a pour objectif de favoriser les rencontres «Étudiants-Entreprises». Cet évènement qui se déroule 3 fois par an permet aux étudiants de rencontrer, en une journée, les recruteurs de grandes entreprises.

Ces rencontres permettent aux entreprises d'optimiser leurs entretiens de recrutement en faisant leur choix de manière plus rapide et plus précise que par le biais d'un CV. Ces entretiens de pré-recrutement permettent aux étudiants de passer plus facilement la barrière du CV et leur donnent l'occasion de mettre en avant leurs compétences et savoir-faire.

Les Recrutements Dédiés

Tout au long du cursus, PPA organise des recrutements dédiés dont l'objectif est de permettre à une entreprise de rencontrer directement sur le campus les étudiants intéressés et présélectionnés pour les postes à pourvoir.



3 MODES D'ALTERNANCE SONT POSSIBLES :

▶ Le contrat de professionnalisation

📄 Type de contrat

CDD ou CDI de type particulier.

📅 Durée du contrat

1 à 2 ans.

🕒 Durée hebdomadaire de travail

Est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

👤 Public visé

Personnes de 16 à 25 ans et demandeurs d'emploi de 26 ans et plus.

📁 Entreprises concernées

Toutes entreprises sauf l'État, les établissements publics administratifs, les collectivités territoriales et leurs groupements.

€ Rémunération

Entre 55% et 80% du SMIC.
Les plus de 26 ans peuvent toucher jusqu'à 100% du SMIC ou 85% du SMC.

📊 Avantages pour l'entreprise

Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise.

🏛️ Financement de la formation

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise.

🗣️ Tutorat

Le tuteur a pour mission d'accueillir, d'informer et de guider le jeune. Il peut à ce titre suivre une formation au tutorat dispensée par l'organisme de formation. L'employeur peut bénéficier d'une prime liée au tutorat pouvant s'élever à 230€ par mois et par jeune pendant les 6 premiers mois du contrat.

▶ Le contrat d'apprentissage

📄 Type de contrat

Alternance sous contrat de travail qui donne à l'apprenti le statut de jeune salarié.

📅 Durée du contrat

6 à 36 mois.

🕒 Durée hebdomadaire de travail

Est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

👤 Public visé

Étudiants en cycle Bachelor de 16 à 29 ans, Français ou ressortissants de l'Union Européenne.

📁 Entreprises concernées

Toutes les entreprises.

€ Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

📊 Avantages pour l'entreprise

L'employeur bénéficie d'une exonération de la totalité des cotisations salariales d'origine légale et conventionnelle pour la part de rémunération inférieure ou égale à un plafond fixé à 79 % du SMIC. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise.

🏛️ Financement de la formation

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattaché l'entreprise sur la base du coût contrat publié par France Compétences.

▶ La Convention de Stage de Longue Durée : COSTAL

📄 Type de contrat

La COSTAL est une Convention de Stage Longue Durée.
La personne en COSTAL a le statut d'étudiant et reste sous l'autorité du chef de l'établissement durant toute la période de stage.

📅 Durée du contrat

6 à 10 mois sur une base de rythme alterné (132 jours maximum de présence effective en entreprise soit l'équivalent de 6 mois temps plein).

🕒 Durée hebdomadaire de travail

Est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

👤 Public visé

Jeunes de moins de 26 ans.

📁 Entreprises concernées

Toutes les entreprises ou associations.

€ Rémunération

Au moins 30 % du SMIC au *pro rata temporis* du temps passé en entreprise.

🏛️ Financement de la formation

Les frais de formation sont répartis entre l'étudiant et une ou plusieurs entreprises (ils peuvent être pris en charge totalement par une entreprise si celle-ci l'accepte).

📊 Avantages pour l'entreprise

L'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales sur la partie du salaire qui n'excède pas 15% du plafond horaire de la sécurité sociale. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise. Les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel peuvent bénéficier du crédit d'impôt formation pour leurs dépenses liées à l'accueil de stagiaires sous statut scolaire.

🗣️ Encadrement

Le maître de stage est choisi parmi le personnel de l'entreprise. Il est l'interlocuteur direct du responsable pédagogique de l'école. Sa mission consiste à accueillir, informer, encadrer et guider le stagiaire dans ses missions.

PRINCIPALES ENTREPRISES PARTENAIRES

PPA compte plus de 3000 entreprises partenaires dont les principales sont présentées ci-après :



Dynamique du CYCLE BACHELOR

1^{re} ANNÉE

FONDAMENTAUX

Admissions en 1^{re} année :
▶ Titulaire du Bac⁽¹⁾

RYTHMES :

Session de septembre/octobre

- 🎓 2 jours école
- 🕒 3 jours entreprise
- 📅 Sept/Oct à Juin

Session de janvier

- 🎓 2 jours école
- 🕒 3 jours entreprise
- 📅 Janvier à Décembre

2^e ANNÉE

FONDAMENTAUX

Admissions en 2^e année :
▶ Titulaire d'un Bac+1⁽¹⁾

RYTHMES :

Session de septembre/octobre

- 🎓 2 jours école
- 🕒 3 jours entreprise
- 📅 Sept/Oct à Juillet

Session de janvier

- 🎓 2 jours école
- 🕒 3 jours entreprise
- 📅 Janvier à Décembre

3^e ANNÉE

PERFECTIONNEMENT

Admissions en 3^e année :
▶ Titulaire d'un Bac+2⁽¹⁾

RYTHMES :

Session de septembre/octobre

- 🎓 1 semaine école
- 🕒 2 semaines entreprise
- OU -
- 🎓 Cours 3 soirs par semaine (COMMUNICATION ET MARKETING)
- 📅 Sept/Oct à Juillet

Session de janvier

- 🎓 1 semaine école
- 🕒 2 semaines entreprise
- 📅 Janvier à Décembre



Diplôme
Reconnu
par l'État
niveau 6*



Diplôme
Bachelor

Possibilité
de double
diplôme avec
une université
étrangère
partenaire

1 BACHELOR AU CHOIX :

📊 Marketing

🏀 Marketing du Sport

🗣️ Communication

🏢 Management Commercial

🌐 International Business

📦 Achats et Logistique

👤 Ressources Humaines

🏠 Gestion de Patrimoine

📄 Conseil, Audit et Contrôle
de Gestion

📈 Finance

* Diplôme inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP)

⁽¹⁾ Mise à niveau éventuelle

Dynamique du CYCLE MASTÈRE

4^e ANNÉE

EXPERTISE ET MANAGEMENT

Admissions en 4^e année :

► Titulaire d'un Bac+3⁽¹⁾

RYTHMES :

Session de septembre/octobre

🎓 1 jour école 🕒 4 jours entreprise
PLUS 📅 6 séminaires d'une semaine

- OU -

🎓 Cours 3 soirs par semaine
(COMMUNICATION ET MARKETING)

📅 Sept/Oct à Juillet

Session de janvier

🎓 1 jour école 🕒 4 jours entreprise
PLUS 📅 6 séminaires d'une semaine

📅 Janvier à Décembre

5^e ANNÉE

EXPERTISE ET MANAGEMENT

Pas d'admission directe en 5^e année

RYTHMES :

Session de septembre/octobre

🎓 1 jour école 🕒 4 jours entreprise
PLUS 📅 6 séminaires d'une semaine

- OU -

🎓 Cours 3 soirs par semaine
(COMMUNICATION ET MARKETING)

📅 Sept/Oct à Juillet

Session de janvier

🎓 1 jour école 🕒 4 jours entreprise
PLUS 📅 6 séminaires d'une semaine

📅 Janvier à Décembre

1 MASTÈRE AU CHOIX :

- 📊 Marketing Stratégique et Data Analytics
- 📄 Marketing and Brand Management
- 📱 Communication et Marketing Digital
- 📅 Communication Événementielle et Relations Publiques
- 🌐 Communication 360° et Brand Content
- 💎 Marketing du Luxe

- ✈️ Management du Tourisme et de l'Hôtellerie
- 👤 Marketing et Management de la Santé
- 🏀 Management du Sport
- 🎬 Management de la Culture et de l'Audiovisuel
- 🌐 International Business
- 🏢 Management Commercial
- 🛒 Distribution, Merchandising et E-commerce
- 🛒 Management des Achats

- 🏭 Supply Chain
- 🔧 Ingénierie d'Affaires
- 💡 Entrepreneuriat et Business Development
- 📄 Ressources Humaines et Transformation Digitale
- 🏠 Gestion de Patrimoine
- 🏦 Banque - Assurance
- 🏠 Management Immobilier
- 🔍 Conseil, Audit et Contrôle de Gestion
- 📈 Finance



Diplôme
Reconnu
par l'État
niveau 7*



Diplôme
Mastère

Possibilité
de double
diplôme avec
une université
étrangère
partenaire

* Diplôme inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP)

⁽¹⁾ Mise à niveau éventuelle

NOS CAMPUS

PPA possède des campus qui sont implantés dans 6 villes en France : Paris avec 3 campus, Lille, Lyon, Grenoble, Reims et Aix-en-Provence.

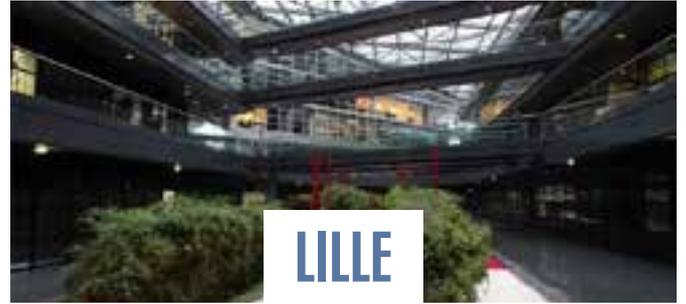
	PARIS	LILLE	LYON	GRENOBLE	REIMS	AIX-EN-PROVENCE
CYCLE BACHELOR	MARKETING	●	●	●	●	●
	MARKETING DU SPORT	●	●	●	●	●
	COMMUNICATION	●	●	●	●	●
	MANAGEMENT COMMERCIAL	●	●	●	●	●
	INTERNATIONAL BUSINESS	●	●	●	●	●
	ACHATS ET LOGISTIQUE	●	●	●	●	●
	RESSOURCES HUMAINES	●	●	●	●	●
	GESTION DE PATRIMOINE	●				
	CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION	●	●	●	●	●
	FINANCE	●	●	●	●	●
CYCLE MASTÈRE	MARKETING STRATÉGIQUE ET DATA ANALYTICS	●				
	MARKETING AND BRAND MANAGEMENT	●	●	●	●	●
	COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL	●	●	●	●	●
	COMMUNICATION ÉVÈNEMENTIELLE ET RELATIONS PUBLIQUES	●				
	COMMUNICATION 360° ET BRAND CONTENT	●	●	●	●	●
	MARKETING DU LUXE	●				
	MANAGEMENT DU TOURISME ET DE L'HÔTELLERIE	●				
	MARKETING ET MANAGEMENT DE LA SANTÉ	●				
	MANAGEMENT DU SPORT	●				
	MANAGEMENT DE LA CULTURE ET DE L'AUDIOVISUEL	●				
	INTERNATIONAL BUSINESS	●	●	●	●	●
	DISTRIBUTION, MERCHANDISING ET E-COMMERCE	●				
	MANAGEMENT COMMERCIAL	●	●	●	●	●
	MANAGEMENT DES ACHATS	●	●	●	●	●
	SUPPLY CHAIN	●	●	●	●	●
	INGÉNIERIE D'AFFAIRES	●	●	●		
	ENTREPRENEURIAT ET BUSINESS DEVELOPMENT	●				
	RESSOURCES HUMAINES ET TRANSFORMATION DIGITALE	●	●	●	●	●
	GESTION DE PATRIMOINE	●				
	BANQUE - ASSURANCE	●				
	MANAGEMENT IMMOBILIER	●				
	CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION	●	●	●	●	●
	FINANCE	●	●	●	●	●



PARIS

PPA est implanté sur 3 campus à Paris. Le campus principal dispose d'une superficie de 3500m², des locaux spacieux et adaptés avec amphithéâtres et laboratoires pédagogiques. Idéalement situé à proximité des transports en commun.

- 📍 **Campus Montsouris** / 5 rue Lemaignan - 75014 Paris
- 📍 **Campus Voltaire** / 1 rue Bouvier - 75011 Paris
- 📍 **Campus Jourdan** / 6 boulevard Jourdan - 75014 Paris



LILLE

Implanté au cœur d'Euralille, à proximité des 2 gares et du Centre Commercial. 2700 m² d'espaces d'apprentissage, de co-working et de détente pour le campus de Lille.

- 📍 **Campus Eductive - Euralille**
50 Allée de Safed Parvis de Rotterdam Bât. ATRIUM (Euralille)
59000 Lille



LYON

Situé au cœur de la ville de Lyon, le Campus Sciences-U Lyon propose aux étudiants un lieu de plus de 7000 m² dédié à l'apprentissage, au partage, à la spécialisation et à l'ouverture. Les locaux sont équipés d'espaces d'expertise technologique, de co-working, de détente et de 3 cafétérias.

- 📍 **Campus Sciences U - Lyon**
53 cours Albert Thomas - 69003 Lyon



GRENOBLE

Le campus est situé dans le centre-ville de Grenoble, à proximité de la gare routière et des transports en commun (bus et tram) et dispose d'une superficie de 1800 m². Les locaux sont par ailleurs entièrement accessibles aux personnes à mobilité réduite.

- 📍 **Campus Eductive - Grenoble**
6 rue Irvoy - 38000 Grenoble



REIMS

Au cœur du centre-ville, le campus Eductive - Reims est installé dans l'ancienne maison d'une marque de champagne de renom, située à 10 minutes de la gare TGV centre. Modernisés, les lieux possèdent un matériel pédagogique de pointe pour former dans les meilleures conditions les étudiants. De nombreuses résidences étudiantes et foyers existant dans la ville des Sacres permettent à nos étudiants de se loger sereinement.

- 📍 **Campus Eductive - Reims**
46 rue de la Justice - 51100 Reims



AIX-EN-PROVENCE

Le campus se situe à 10 minutes du centre-ville et bénéficie de toutes les facilités : transports, résidences étudiantes et un centre commercial. Les zones d'activités professionnelles des Milles et de la Duranne situées à proximité offrent une multitude d'opportunités en termes de stages, partenariats, contrats de travail, conférences.

- 📍 **Campus Eductive - Aix**
684 Avenue du Club Hippique - 13090 Aix-en-Provence

LES

PROGRAMMES



CYCLE BACHELOR.....	20
CYCLE MASTÈRE.....	42
MASTÈRES « ONLINE » EN ALTERNANCE.....	78
LES MBA SPÉCIALISÉS.....	80
LA FORMATION CONTINUE ET LA VAE.....	86





CYCLE

Bac à Bac+3

BACHELOR





Bachelor MARKETING

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



Le Bachelor Marketing forme de futurs responsables aptes à piloter et à optimiser le plan marketing d'une organisation. Le diplômé de PPA pourra mener plusieurs missions : lancement et réalisation d'études de marché, déploiement d'une stratégie d'innovation, définition de plans d'actions commerciales...

Laurent ESCRIVA
Charlotte VIDEMONT
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Franck M., 1^{re} année**
Contrat d'apprentissage
Chargé de communication interne chez ORANGE
- Émilie H., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistante marketing chez GUERLAIN
- Juliette F., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante de direction de la prospective chez L'ORÉAL
- Chloé M., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante chef de projet chez SFR
- Mehdi Z., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistant marketing chez BNP PARIBAS

OBJECTIFS

- ▶ Définir les axes stratégiques
- ▶ Réaliser un audit stratégique et environnemental
- ▶ Définir et mettre en œuvre une politique d'offre
- ▶ Définir et mettre en œuvre une politique tarifaire de l'offre
- ▶ Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de distribution
- ▶ Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication et de promotion de l'offre



Étude marketing pour un client réel en 3^e année



Forte intégration des évolutions environnementales



Électifs à choisir en 3^e année

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

28,4K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Assistant chef de produit
- ▶ Chef de rayon
- ▶ Assistant marketing
- ▶ Chargé d'études de marché
- ▶ Community manager

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

TECHNIQUES MARKETING

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel

OUTILS MARKETING ET COMMERCIAUX

- ▶ Actions commerciales
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Commerce international

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Revue de presse
- ▶ Initiation - PAO (Photoshop, Indesign, Illustrator)
- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Théorie des organisations

FONDAMENTAUX DE GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Institutions politiques
- ▶ Économie
- ▶ Introduction au droit

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^e année | Semestres 3 et 4

TECHNIQUES MARKETING

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Études de cas marketing
- ▶ Sociologie de la consommation
- ▶ Marketing digital

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Management interculturel
- ▶ Communication des organisations
- ▶ PAO - Indesign

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Institutions européennes
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit du travail
- ▶ Droit des contrats

MANAGEMENT ET GESTION D'ENTREPRISE

- ▶ Management d'une Business Unit
- ▶ Calcul de coûts
- ▶ Gestion des investissements

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^e année | Semestres 5 et 6

MARKETING STRATÉGIQUE

- ▶ Audit marketing et planification
- ▶ Challenge études de marchés
- ▶ Comportement du consommateur
- ▶ Stratégie de marque
- ▶ Droit de la consommation

DIGITAL MARKETING

- ▶ Création de site internet et Stratégie de contenu
- ▶ Stratégie digital marketing
- ▶ Droit de l'information et de la communication

MARKETING OPÉRATIONNEL

- ▶ Chef de produit
- ▶ Marketing direct et GRC
- ▶ Distribution et merchandising

COMMUNICATION

- ▶ Stratégie de communication
- ▶ PAO (Photoshop, Illustrator)

MANAGEMENT D'ENTREPRISES

- ▶ Management d'équipe
- ▶ Géostratégie
- ▶ Stratégie d'entreprise
- ▶ Jeu d'entreprise

2 ÉLECTIFS À CHOISIR PARI :

- ▶ Business sectoriels
- ▶ Culture générale, art et histoire
- ▶ Compétences et métiers

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

BACHELOR
BAC+3

RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 6

*Diplôme inscrit au RNCP, par arrêté du 26 septembre 2016
publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016. (code NSF 312)

+ DOUBLE DIPLÔME
BACHELOR
MARKETING

POURSUITE D'ÉTUDES

Ensemble des Mastères du Pôle
Marketing, Communication et Digital
page 44

Ensemble des Mastères du Pôle
Management et Marketing Sectoriel
page 52



Mastère **Entrepreneuriat
et Business Development** page 68



Bachelor MARKETING DU SPORT

PARIS LILLE LYON GRENOBLE AIX-EN-PROVENCE

Le Bachelor Marketing du Sport forme de futurs responsables pouvant piloter et optimiser le plan marketing d'une organisation, d'une fédération... Le diplômé de PPA sera à même de mener à bien plusieurs missions : lancement et réalisation d'études de marché, déploiement d'une stratégie d'innovation, définition de plans d'actions commerciales...

Laurent ESCRIVA
Charlotte VIDEMONT
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Andréa J., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Responsable sport chez DECATHLON
- Thibault C., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Chef de projet événementiel sportif
chez TENDANCES MÉDIAS
- Arthur D., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistant web marketing chez DRAGON BLEU
(distributeur de vêtements n°1 des Arts Martiaux
et Sports de Combat)

OBJECTIFS

- ▶ Définir les axes stratégiques
- ▶ Réaliser un audit stratégique et environnemental
- ▶ Définir et mettre en œuvre une politique d'offre
- ▶ Définir et mettre en œuvre une politique tarifaire de l'offre
- ▶ Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de distribution
- ▶ Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication et de promotion de l'offre



Partenariats avec
**les principaux
acteurs du sport**



Intervenants **spé-
cialistes** du sport



Étude marketing
pour un client réel
en 3^e année

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER
EMPLOI

28,4K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Chargé de merchandising
- ▶ Chargé de marketing sportif
- ▶ Chargé de relations presse
- ▶ Responsable commercial

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

LE SPORT EN FRANCE

- ▶ Histoire du sport
- ▶ Économie du sport
- ▶ Organisation du sport en France

TECHNIQUES MARKETING

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel

OUTILS MARKETING ET COMMERCIAUX

- ▶ Actions commerciales
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Commerce international

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Initiation - PAO (Photoshop, Indesign, Illustrator)
- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Théorie des organisations

ÉCONOMIE ET GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Économie
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^e année | Semestres 3 et 4

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- ▶ Institutions sportives internationales
- ▶ Économie et financement du sport
- ▶ Droit du sport
- ▶ Droit des contrats

MARKETING SPORTIF

- ▶ Marketing du sport
- ▶ Étude de cas marketing
- ▶ Management d'une Business Unit

COMMUNICATION DANS LE SPORT

- ▶ Techniques d'enquête et d'interviews
- ▶ Relations presse dans le sport

TECHNIQUES COMMERCIALES

- ▶ Retail dans le sport
- ▶ Merchandising dans le sport
- ▶ Negotiations in English

OUTILS DE GESTION APPLIQUÉE

- ▶ Calcul de coûts
- ▶ Gestion d'unité commerciale
- ▶ Gestion d'équipes

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^e année | Semestres 5 et 6

MARKETING STRATÉGIQUE

- ▶ Audit marketing et planification
- ▶ Études de marché
- ▶ Comportement du consommateur
- ▶ Stratégie des marques de sport

DIGITAL MARKETING

- ▶ Création de site internet et stratégie de contenus
- ▶ Stratégie digital marketing
- ▶ Droit de l'information et de la communication

MARKETING DU SPORT

- ▶ Les métiers du sport business
- ▶ Marketing direct et GRC
- ▶ Distribution et merchandising
- ▶ Stratégie de communication
- ▶ Droit des contrats et du sport professionnel
- ▶ Événementiel Sportif

OUTILS DE GESTION ET DE COMMUNICATION

- ▶ Business Game
- ▶ Management d'équipe
- ▶ Stratégie d'entreprise
- ▶ PAO

2 ÉLECTIFS À CHOISIR PARI :

- ▶ Business sectoriels
- ▶ Culture générale, art et histoire
- ▶ Compétences et métiers

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

BACHELOR
BAC+3

RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 6

*Diplôme inscrit au RNCP, par arrêté du 26 septembre 2016
publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016. (code NSF 312)

+ DOUBLE DIPLÔME
BACHELOR
MARKETING
DU SPORT

POURSUITE D'ÉTUDES

Ensemble des Mastères du Pôle
Marketing, Communication et Digital
page 44

Ensemble des Mastères du Pôle
Management et Marketing Sectoriel
page 52



Mastère **Entrepreneuriat
et Business Development** page 68



Bachelor COMMUNICATION

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



Le Bachelor Communication forme de futurs professionnels maîtrisant parfaitement les compétences associées à la communication globale, digitale et spécialisée. Le diplômé de PPA sera capable de proposer à toute organisation, une stratégie de communication cohérente, innovante et adaptée à ses aspirations.

Laurent ESCRIVA
Charlotte VIDEMONT
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Tiphaine D., 2^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante chef de publicité chez FIGARO MÉDIAS
- Eugénie M., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Chargée de communication chez RENAULT
- Manon G., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante communication chez SANOFI
- Eva O., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de communication chez BNP PARIBAS
- Marie V., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante communication chez SNCF

OBJECTIFS

- ▶ Définir les axes stratégiques
- ▶ Définir et mettre en œuvre un plan de communication global
- ▶ Réaliser un audit stratégique et environnemental
- ▶ Définir et mettre en œuvre une stratégie de communication digitale
- ▶ Mettre en œuvre et piloter les actions de communication
- ▶ Recommander et mettre en œuvre des actions correctives



Création d'une **agence 360°** en 3^e année



Réponse à des **briefs client réels**



Électifs à choisir en 3^e année

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

28K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Chargé de communication
- ▶ Chef de publicité junior
- ▶ Chargé de relations publiques
- ▶ Community manager
- ▶ Chargé de communication interactive

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

COMMUNICATION GLOBALE

- ▶ Théorie de la communication
- ▶ Théorie des organisations
- ▶ Histoire des médias
- ▶ Techniques de communication écrite

COMMUNICATION SPÉCIALISÉE

- ▶ Revue de presse
- ▶ Initiation - PAO (Photoshop, Indesign, Illustrator)
- ▶ Culture publicitaire
- ▶ Créativité et expression scénique

MARKETING

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Institutions politiques
- ▶ Économie
- ▶ Introduction au droit civil
- ▶ Comptabilité générale

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^e année | Semestres 3 et 4

COMMUNICATION GLOBALE

- ▶ Communication des organisations
- ▶ Management interculturel
- ▶ PAO - Indesign
- ▶ Projet de communication

COMMUNICATION SPÉCIALISÉE

- ▶ Création publicitaire
- ▶ Introduction à la communication digitale
- ▶ Réalisation audiovisuelle
- ▶ Relations presse

MARKETING

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Études de cas marketing

CULTURE GÉNÉRALE

- ▶ Institutions européennes
- ▶ Histoire des civilisations

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit du travail
- ▶ Droit des contrats

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^e année | Semestres 5 et 6

COMMUNICATION GLOBALE

- ▶ Communication corporate
- ▶ Challenge de communication
- ▶ Communication sociale
- ▶ Sociologie et stratégie des médias
- ▶ Création d'agence 360°

COMMUNICATION DIGITALE

- ▶ Création de site internet et stratégie de contenu
- ▶ PAO (Illustrator, Photoshop)
- ▶ Stratégie Digital Marketing

TECHNIQUES DE COMMUNICATION SPÉCIALISÉE

- ▶ Relations publiques
- ▶ Media training
- ▶ Planning stratégique
- ▶ Advertising et stratégie publicitaire

MARKETING

- ▶ Études marketing
- ▶ Stratégie des marques

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Droit de l'information et de la communication
- ▶ Droit de la propriété intellectuelle
- ▶ Jeu d'entreprise

2 ÉLECTIFS À CHOISIR PARI :

- ▶ Business sectoriels
- ▶ Culture générale, art et histoire
- ▶ Compétences et métiers

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

BACHELOR
BAC+3

RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 6

*Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016
publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016. (code NSF 312)

+ DOUBLE DIPLÔME
BACHELOR
COMMUNICATION

POURSUITE D'ÉTUDES

Ensemble des Mastères du Pôle
Marketing, Communication et Digital
page 44

Ensemble des Mastères du Pôle
Management et Marketing Sectoriel
page 52



Mastère **Entrepreneuriat
et Business Development** page 68



Bachelor MANAGEMENT COMMERCIAL

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



Le Bachelor Management Commercial forme des professionnels maîtrisant parfaitement les compétences associées à la stratégie commerciale d'une organisation. Le diplômé de PPA sera capable de mettre en œuvre un plan d'actions commerciales en adéquation avec la stratégie de distribution de l'organisation dans laquelle il évolue.

Laurent ESCRIVA
Valérie BASMOREAU
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Mélisson H., 1^{re} année**
Convention de Stage Longue Durée (COSTAL)
Chargée de partenariat chez ANACOURS
- Adrien M., 1^{re} année**
Convention de Stage Longue Durée (COSTAL)
Commercial junior chez IBM FRANCE
- Marie J., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante commerciale chez DARTY
- Kévin K., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistant commercial chez ARVAL
- Jeanine L., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Conseillère de vente chez BOULANGER

OBJECTIFS

- ▶ Positionner son offre sur un marché concurrentiel
- ▶ Concevoir un plan d'actions commerciales
- ▶ Maîtriser son pitch commercial
- ▶ Appréhender l'ensemble des étapes d'un cycle de vente de la prospection à la conclusion d'une affaire
- ▶ Négocier une affaire commerciale par un système de concessions/contreparties
- ▶ Manager une équipe



Des mises en situation filmées



Participation à des Business Games nationaux



Électifs à choisir en 3^e année

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

29,8K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Chef des ventes
- ▶ Commercial
- ▶ Chargé d'affaires
- ▶ Conseiller clientèle
- ▶ Chargé d'études commerciales

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

2^e année | Semestres 3 et 4

3^e année | Semestres 5 et 6

BACHELOR
BAC+3

TECHNIQUES DE COMMERCE INTERNATIONAL

- ▶ Actions commerciales
- ▶ Commerce international
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Relations internationales
- ▶ Revue d'actualité

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Techniques de communication écrite

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Gestion prévisionnelle
- ▶ Théorie des organisations

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Institutions politiques
- ▶ Économie générale
- ▶ Introduction au droit civil

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2 : allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

OUTILS MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Étude de cas marketing
- ▶ Dynamiser sa posture de vendeur

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- ▶ Distribution et merchandising
- ▶ Stratégie de prospection
- ▶ Gestion de la relation client
- ▶ Gestion d'équipe

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- ▶ Institutions européennes
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit du travail
- ▶ Droit du commerce international

OUTILS DE GESTION APPLIQUÉE

- ▶ Calcul de coûts
- ▶ Gestion d'unité commerciale
- ▶ Gestion des investissements

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2 : allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

VENTE ET NÉGOCIATION

- ▶ Présentation commerciale
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Prospection et social selling
- ▶ Challenge de négociation

STRATÉGIES DE DISTRIBUTION

- ▶ Merchandising
- ▶ Stratégies de distribution cross canal
- ▶ Stratégie e-commerce
- ▶ Environnement web

MARKETING

- ▶ Études marketing
- ▶ Comportement du consommateur
- ▶ Marketing direct et GRC

MANAGEMENT D'ENTREPRISE ET GESTION

- ▶ Management d'équipe
- ▶ Stratégie d'entreprise
- ▶ Business game
- ▶ Gestion comptable
- ▶ Calculs commerciaux et statistiques

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit social
- ▶ Droit commercial

2 ÉLECTIFS À CHOISIR PARI :

- ▶ Business sectoriels
- ▶ Culture générale, art et histoire
- ▶ Compétences et métiers

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2 : allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

RESPONSABLE D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DU DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL*

Diplôme reconnu par l'État niveau 6

*Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
BACHELOR
MANAGEMENT
COMMERCIAL

POURSUITE D'ÉTUDES

 **Mastère Management Commercial**
page 64

 **Mastère International Business**
page 62

 **Mastère Supply Chain** page 66

 **Mastère Ingénierie d'Affaires** page 67

 **Mastère Management des Achats**
page 65

 **Mastère Distribution, Merchandising et E-commerce** page 63

 **Mastère Entrepreneuriat et Business Development** page 68



Bachelor INTERNATIONAL BUSINESS



PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



Le Bachelor International Business forme des professionnels maîtrisant parfaitement les compétences associées à l'optimisation de la stratégie commerciale d'une organisation à l'étranger. Le diplômé de PPA pourra accompagner l'évolution de l'entreprise et sa croissance à l'international.

Laurent ESCRIVA
Valérie BASMOREAU
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Margaux D., 1^{re} année**
Convention de stage longue durée (COSTAL)
Assistante responsable développement chez TEA
- Benoît S., 2^e année**
Convention de stage longue durée (COSTAL)
Chargé d'études force de ventes GMS chez ORANGINA SCHWEPPE FRANCE
- Sonia B., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante chef de produit chez GROUPAMA BANQUE
- Eden B., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistant export chez LEE COOPER

OBJECTIFS

- ▶ Positionner son offre sur un marché international
- ▶ Concevoir un plan de développement à l'international
- ▶ Maîtriser les fondamentaux des activités d'import/export
- ▶ Mener une négociation commerciale en anglais
- ▶ Connaître les codes interculturels nécessaires aux activités commerciales
- ▶ Identifier des partenaires commerciaux internationaux



Un Bachelor en alternance **100% en anglais**



Participation au «**Dublin Business Trip**»



Électifs à choisir en 3^e année

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

29,4K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Assistant chef de zone export
- ▶ Assistant commercial international
- ▶ Responsable commercial export
- ▶ Chargé du développement à l'international

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

INTERNATIONAL BUSINESS

- ▶ International trade
- ▶ International news
- ▶ Trade negotiations
- ▶ International relations

MARKETING AND COMMUNICATION

- ▶ Principles of marketing
- ▶ Communication skills
- ▶ Operational marketing
- ▶ Principles of communication

BUSINESS MANAGEMENT

- ▶ Principles of accounting
- ▶ Inventory management
- ▶ Elementary statistics
- ▶ Principles of management

ECONOMY AND LAW

- ▶ International news
- ▶ Macroeconomics
- ▶ Civil law

PERSONAL DEVELOPMENT

- ▶ Business English
- ▶ LV2: German, Spanish, Italian, Chinese
- ▶ Professional environment
- ▶ Bureautique
- ▶ Projet Voltaire
- ▶ Rapport d'activité

2^e année | Semestres 3 et 4

INTERNATIONAL BUSINESS

- ▶ Transport and logistics
- ▶ International trade law
- ▶ International trade case study

TRADE MARKETING

- ▶ Strategic marketing
- ▶ Marketing case study
- ▶ Business unit management

LAW AND ECONOMY

- ▶ European institutions
- ▶ Legal contracts
- ▶ Labor law
- ▶ International economics
- ▶ Contemporary issues

BUSINESS MANAGEMENT

- ▶ Cost calculation
- ▶ Statistics for business
- ▶ Principles of human resources
- ▶ Principles of investments

PERSONAL DEVELOPMENT

- ▶ Business English
- ▶ LV2: German, Spanish, Italian, Chinese
- ▶ Professional environment
- ▶ Bureautique
- ▶ Rapport d'activité

3^e année | Semestres 5 et 6

INTERNATIONAL BUSINESS FINANCE

- ▶ Anglo-saxon finance
- ▶ Anglo-saxon accounting
- ▶ Corporate strategy
- ▶ Business game

INTERNATIONAL TRADE

- ▶ Sourcing & supply chain management
- ▶ International negotiation
- ▶ Marketing research
- ▶ International advertising
- ▶ Distribution networks
- ▶ Economy of transport

COMMUNICATION AND MANAGEMENT

- ▶ Human resources management
- ▶ Intercultural management
- ▶ Organizational behaviour
- ▶ Digital marketing strategy

ECONOMIC AND LAWS

- ▶ Exchanges & technological transfers
- ▶ Geopolitics and Geostrategy
- ▶ International business laws
- ▶ Globalization and development

2 ÉLECTIFS À CHOISIR PARI MI :

- ▶ Business sectoriels
- ▶ Culture générale, art et histoire
- ▶ Compétences et métiers

PERSONAL DEVELOPMENT

- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Business English
- ▶ LV2: German, Spanish, Italian, Chinese
- ▶ Bureautique
- ▶ Rapport d'activité

BACHELOR BAC+3



RESPONSABLE D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DU DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL*
+ **DOUBLE DIPLÔME POSSIBLE EN PARTENARIAT AVEC L'UNIVERSITÉ DE LA RÉUNION⁽¹⁾**
(Diplôme national de la Licence Professionnelle «Technico-Commercial») **Diplôme reconnu par l'État niveau 6**

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 (code NSF 312m)

(1) Cette licence est offerte à Paris, suite à une convention entre l'Association Interdisciplinaire de la Décision (A2ID) et l'ULR. Les cours ont lieu dans les locaux de l'PPA. L'élève du Bachelor sera autorisé à s'inscrire à cette licence et obtenir la carte d'étudiant de l'Université après avis favorable donné par la Commission de validation des acquis. Il suivra les cours et passera les examens correspondants.

+ **DOUBLE DIPLÔME BACHELOR INTERNATIONAL BUSINESS**

POURSUITE D'ÉTUDES

 **Mastère International Business**
page 62

 **Mastère Management Commercial**
page 64

 **Mastère Supply Chain** page 66

 **Mastère Ingénierie d'Affaires** page 67

 **Mastère Distribution, Merchandising et E-commerce** page 63

 **Mastère Management des Achats**
page 65

 **Mastère Entrepreneuriat et Business Development** page 68



Bachelor ACHATS ET LOGISTIQUE

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



Le Bachelor Achats et Logistique forme des professionnels en capacité de participer à l'optimisation de la politique de gestion des approvisionnements d'une organisation. Le diplômé de PPA œuvrera à la rationalisation de la chaîne logistique selon des objectifs de rentabilité économique dans un contexte national ou international.

Laurent ESCRIVA
Valérie BASMOREAU
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Arnaud D., 2^e année**
Contrat de professionnalisation
Agent de transit maritime chez KUEHNE + NAGEL
- Émilie H., 2^e année**
Convention de stage longue durée (COSTAL)
Approvisionneur/acheteur chez CS SYSTÈME D'INFORMATION
- Marie S., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Responsable logistique chez CASTORAMA FRANCE
- David B., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Gestionnaire approvisionnement chez JENNYFER

OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les concepts et outils de la Supply Chain
- ▶ Gérer des achats et l'acheminement de matières premières
- ▶ Sourcer des fournisseurs
- ▶ Aider à rationaliser une chaîne logistique
- ▶ Négocier avec des fournisseurs ou des prestataires
- ▶ S'adapter aux évolutions environnementales et réglementaires de la Supply Chain



Un secteur porteur en termes d'emploi et d'alternance



Serious games en France et à l'international



Électifs à choisir en 3^e année

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

29,3K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Adjoint au Responsable logistique
- ▶ Acheteur junior
- ▶ Chargé des achats internationaux
- ▶ Responsable douane
- ▶ Gestionnaire des stocks

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

TECHNIQUES LOGISTIQUES ET COMMERCIALES

- ▶ Actions commerciales
- ▶ Commerce international
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Relations internationales
- ▶ Introduction à la gestion des stocks

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Techniques de communication écrite

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Gestion prévisionnelle
- ▶ Théorie des organisations

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Institutions politiques
- ▶ Économie générale
- ▶ Introduction au droit civil

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^e année | Semestres 3 et 4

LOGISTIQUE ET TRANSPORT

- ▶ Droit du commerce international
- ▶ Transport et logistique
- ▶ Gestion d'entrepôt et conditionnement

TECHNIQUES MARKETING ET COMMERCIALES

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Étude de cas marketing
- ▶ Gestion d'équipes
- ▶ Stratégie de prospection
- ▶ Gestion de la relation client

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- ▶ Institutions européennes
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit du travail
- ▶ Droit des contrats

GESTION APPLIQUÉE

- ▶ Calcul de coûts
- ▶ Gestion d'unité commerciale
- ▶ Gestion des investissements

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^e année | Semestres 5 et 6

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET ÉCONOMIQUE

- ▶ Droit commercial
- ▶ Économie et droit des transports
- ▶ International business laws

MANAGEMENT ET GESTION D'ENTREPRISE

- ▶ Gestion comptable
- ▶ Management interculturel
- ▶ Jeu d'entreprise
- ▶ Stratégie d'entreprise
- ▶ Techniques quantitatives et calculs commerciaux

TECHNIQUES LOGISTIQUES

- ▶ Stratégie/logistique de distribution
- ▶ Chaîne logistique globale
- ▶ Gestion des appels d'offres
- ▶ Gestion d'entrepôt
- ▶ Implantation industrielle

MANAGEMENT DES ACHATS

- ▶ Administration des importations et exportations
- ▶ Gestion des stocks
- ▶ Marketing achat
- ▶ Relation clients fournisseurs

2 ÉLECTIFS À CHOISIR PARI MI :

- ▶ Business sectoriels
- ▶ Culture générale, art et histoire
- ▶ Compétences et métiers

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Media training
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

BACHELOR
BAC+3

RESPONSABLE D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DU DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL*

Diplôme reconnu par l'État niveau 6

*Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016
publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 (code NSF: 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
BACHELOR
ACHATS
ET LOGISTIQUE

POURSUITE D'ÉTUDES

 **Mastère Management des Achats**
page 65

 **Mastère Distribution, Merchandising et E-commerce** page 63

 **Mastère Management Commercial**
page 64

 **Mastère Supply Chain** page 66

 **Mastère International Business**
page 62



Bachelor RESSOURCES HUMAINES

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



Le Bachelor Ressources Humaines forme des professionnels pouvant participer à la gestion du personnel d'une organisation ou d'un groupe. Le diplômé de PPA pourra exercer au sein du service recrutement, de l'administration du personnel, être chargé de la gestion de la paie ou encore être amené à intervenir sur l'ensemble de ces domaines de façon transversale.

Laurent ESCRIVA
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Marie V., 1^{re} année**
Convention de stage longue durée (COSTAL)
Assistante conformité chez NATIXIS
- Sukirtha L., 2^e année**
Convention de stage longue durée (COSTAL)
Chargée de recrutement chez ABYLSSEN OMEGA
- Émilie M., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de recrutement chez PAGE PERSONNEL
- Déborah P., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante RH chez LCL
- Pauline D., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante RH chez L'ORÉAL

OBJECTIFS

- ▶ Participer au recrutement du personnel
- ▶ Réaliser le suivi administratif du personnel
- ▶ Définir et gérer le processus d'élaboration de la paie
- ▶ Participer à l'élaboration du plan de formation
- ▶ Organiser l'activité des instances représentative du personnel
- ▶ Participer au suivi des indicateurs de performance RH



Logiciel
SAGE Paie



Formation
au «**Personal
Branding**»



Formation au
«**Management
par la créativité**»

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER
EMPLOI

28K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Assistant ressources humaines
- ▶ Assistant paye
- ▶ Chargé de la gestion du personnel
- ▶ Chargé de formation

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL RH

- ▶ Introduction à la GRH
- ▶ Gestion de la paie
- ▶ Actualités économiques et sociales
- ▶ Théorie des organisations

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Introduction au droit civil
- ▶ Introduction au droit pénal
- ▶ Institutions politiques
- ▶ Entreprise et responsabilités

FONDAMENTAUX DE GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Économie générale
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Techniques de communication écrite

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^e année | Semestres 3 et 4

GESTION ADMINISTRATIVE RH

- ▶ Droit des contrats
- ▶ Droit du travail
- ▶ Gestion administrative du personnel

GESTION OPÉRATIONNELLE RH

- ▶ Communication des organisations
- ▶ Communication interne
- ▶ Management et GRH

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- ▶ Géostratégie
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Fiscalité des entreprises

OUTILS DE GESTION ET FINANCE

- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Comptabilité et travaux d'inventaire
- ▶ Gestion comptable et financière
- ▶ Marketing stratégique

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^e année | Semestres 5 et 6

GESTION ADMINISTRATIVE RH

- ▶ Gestion budgétaire
- ▶ Fiscalité des ressources humaines
- ▶ Élaboration et gestion de la paie
- ▶ Comptabilité paie (logiciel paie)

GESTION OPÉRATIONNELLE RH

- ▶ Gestion des conflits
- ▶ Leadership et Management
- ▶ Gestion des carrières et formation
- ▶ Psychologie du travail
- ▶ Recrutement
- ▶ Digital RH

DROIT DU TRAVAIL

- ▶ Relations individuelles du travail
- ▶ Relations collectives du travail
- ▶ Gestion du contentieux social

MANAGEMENT ET STRATÉGIE

- ▶ Diagnostic financier
- ▶ Gestion des rémunérations
- ▶ Stratégie des entreprises
- ▶ Évaluation et prévention des risques professionnels

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Jeu d'entreprise

BACHELOR
BAC+3

CHARGÉ(E) DES RESSOURCES HUMAINES*
Diplôme reconnu par l'État niveau 6

*Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016
publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 (code NSF 315n)

+ DOUBLE DIPLÔME
BACHELOR
RESSOURCES
HUMAINES

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **Ressources Humaines et Transformation Digitale** page 72



Bachelor GESTION DE PATRIMOINE

PARIS



Le Bachelor Gestion de Patrimoine forme des professionnels capables de prendre en charge et d'optimiser la gestion financière d'un portefeuille client (professionnel ou particulier). Le diplômé de PPA sera amené à travailler sur l'ensemble des aspects légaux et fiscaux relatifs aux placements qu'il aura suggérés à ses clients.

Laurent ESCRIVA
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Francesco M., 2^e année**
Contrat de professionnalisation
Gestionnaire Middle Office chez SÉLECTION 1818
- Pamela F., 2^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante commerciale chez BNP PARIBAS
- Florian C., 2^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistant Middle Office chez ODDO & CIE
- Agathe L., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de clientèle Back Office chez ARVAL
- Hawa M., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Gestionnaire de contrats chez ÉPARGNE ACTUELLE

OBJECTIFS

- ▶ Réaliser un diagnostic patrimonial
- ▶ Élaborer une stratégie d'investissement
- ▶ Optimiser la rentabilité d'un patrimoine
- ▶ Développer le portefeuille clients
- ▶ Apporter un conseil en matière juridique et fiscale
- ▶ Opérer sur les marchés financiers



Salle Bloomberg



Logiciel Haverst -
Big Expert



Séminaire en
«Techniques de
vente des produits
financiers»

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER
EMPLOI

28K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Conseiller clientèle
- ▶ Conseiller en assurance spécialisé
- ▶ Négociateur immobilier
- ▶ Conseiller clientèle particuliers
- ▶ Chargé d'affaires professionnel

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

FONDAMENTAUX DE GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Introduction à la gestion financière
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

- ▶ Actualités économiques et sociales
- ▶ Économie
- ▶ Économie et organismes internationaux
- ▶ Institutions politiques

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Introduction au droit civil
- ▶ Initiation au droit pénal
- ▶ Entreprise et responsabilités

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Théorie des organisations

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2 : allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^e année | Semestres 3 et 4

OUTILS DE GESTION ET FINANCE

- ▶ Comptabilité et travaux d'inventaire
- ▶ Mathématiques financières
- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Gestion prévisionnelle
- ▶ Techniques quantitatives de gestion
- ▶ Gestion comptable et financière

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit des contrats
- ▶ Fiscalité des entreprises
- ▶ Droit du travail

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET FINANCIER

- ▶ Géostratégie
- ▶ Marchés financiers
- ▶ Systèmes d'information et de gestion

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Communication des organisations

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2 : allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^e année | Semestres 5 et 6

FONDAMENTAUX EN GESTION DE PATRIMOINE

- ▶ Marchés boursiers
- ▶ Marketing
- ▶ Outils de gestion de patrimoine
- ▶ Techniques de vente des produits financiers
- ▶ Techniques de prospection
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Produits de crédit / produits d'épargne

GESTION FINANCIÈRE ET FISCALE

- ▶ Diagnostic financier
- ▶ Étude de cas financière
- ▶ Fiscalité des placements
- ▶ Investissement et financement
- ▶ Initiation salle des marchés

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit du contrat d'assurance
- ▶ Droit patrimonial de la famille
- ▶ Droit patrimonial du chef d'entreprise
- ▶ Panorama et système bancaire
- ▶ Droit du crédit
- ▶ Stratégie d'entreprise

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2 : allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Jeu d'entreprise

BACHELOR BAC+3



RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER*
+ DOUBLE DIPLÔME POSSIBLE EN PARTENARIAT AVEC L'UNIVERSITÉ DE LA RÉUNION⁽¹⁾
(Diplôme national de la Licence Professionnelle «Technico-Commercial») **Diplôme reconnu par l'État niveau 6**

*Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018. (code NSF 314p)
(1) Cette licence est offerte à Paris, suite à une convention entre l'Association Internationale Interdisciplinaire de la Décision (A2ID) et l'ULR. Les cours ont lieu dans les locaux de l'PPA, suite à une convention entre l'A2ID et l'PPA. L'élève du Bachelor sera autorisé à s'inscrire à cette licence et obtenir la carte d'étudiant de l'Université après avis favorable donné par la Commission de validation des acquis. Il suivra les cours et passera les examens correspondants.

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR GESTION DE PATRIMOINE

POURSUITE D'ÉTUDES

 **Mastère Gestion de Patrimoine**
page 73

 **Mastère Management Immobilier**
page 75

 **Mastère Finance**
page 77

 **Mastère Banque - Assurance**
page 74

 **Mastère Conseil, Audit et Contrôle de Gestion**
page 76

Bachelor

CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



Le Bachelor Conseil, Audit et Contrôle de Gestion forme des professionnels capables de piloter la gestion comptable et financière d'une organisation. Le diplômé de PPA sera notamment chargé de répondre aux attentes et objectifs de reporting financier fixés par la direction et sera amené à participer à la communication financière de la structure dans laquelle il évolue.

Laurent ESCRIVA
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Lucie P., 2^e année**
Convention de stage longue durée (COSTAL)
Assistante comptable chez IPSEN PHARMA
- Antoine O., 2^e année**
Convention de stage longue durée (COSTAL)
Assistant comptable chez STAND UP
- Stéphane R., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargé de reporting chez NATIXIS
- Arthiga M., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante département Consolidation chez EDF
- Assia G., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante comptable chez PAREXIA

OBJECTIFS

- ▶ Coordonner la gestion comptable et administrative d'une structure
- ▶ Piloter le contrôle de gestion
- ▶ Concevoir les procédures de contrôle interne
- ▶ Identifier les risques opérationnels et financiers
- ▶ Réaliser un diagnostic financier
- ▶ Réaliser le suivi budgétaire d'une organisation



Salle Bloomberg



Étude de cas
Commissariat aux comptes



Séminaire de
prise de parole en public

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

30,6K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Comptable
- ▶ Comptable spécialisé (paye, trésorerie, fournisseurs...)
- ▶ Contrôleur de gestion
- ▶ Chargé de consolidation

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

FONDAMENTAUX DE GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Introduction à la gestion financière
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

- ▶ Actualités économiques et sociales
- ▶ Économie
- ▶ Économie et organismes internationaux
- ▶ Institutions politiques

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Introduction au droit civil
- ▶ Initiation au droit pénal
- ▶ Entreprise et responsabilités

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Théorie des organisations

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^e année | Semestres 3 et 4

GESTION COMPTABLE

- ▶ Comptabilité et travaux d'inventaire
- ▶ Gestion prévisionnelle
- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Techniques quantitatives de gestion
- ▶ Gestion comptable et financière

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit des contrats
- ▶ Fiscalité des entreprises
- ▶ Droit du travail

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET FINANCIER

- ▶ Géostratégie
- ▶ Marchés financiers
- ▶ Systèmes d'information et de gestion

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Communication des organisations

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^e année | Semestres 5 et 6

AUDIT ET COMPTABILITÉ

- ▶ Audit financier et certification des comptes
- ▶ Comptabilité approfondie
- ▶ Contrôle de gestion
- ▶ Étude de cas - Commissariat aux comptes
- ▶ Introduction à la consolidation
- ▶ Gestion budgétaire

GESTION FINANCIÈRE

- ▶ Diagnostic financier
- ▶ Fiscalité des sociétés
- ▶ Fiscalité des personnes
- ▶ Investissement et financement
- ▶ Initiation salle des marchés

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit des sociétés approfondi
- ▶ Droit du travail approfondi
- ▶ Droit social approfondi
- ▶ Management des organisations
- ▶ Stratégie d'entreprise

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Jeu d'entreprise

BACHELOR
BAC+3

RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER*
Diplôme reconnu par l'État niveau 6

*Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 décembre 2018
publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018. (code NSF 3.14p)

+ DOUBLE DIPLÔME
BACHELOR
AUDIT ET CONTRÔLE
DE GESTION

POURSUITE D'ÉTUDES

 Mastère **Conseil, Audit et Contrôle de Gestion** page 76

 Mastère **Banque - Assurance** page 74

 Mastère **Finance** page 77

 Mastère **Gestion de Patrimoine** page 73

 Mastère **Management Immobilier** page 75



Bachelor FINANCE

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



Le Bachelor Finance forme des professionnels aptes à participer au traitement des opérations financières conclues par une organisation pour son propre compte ou celui du client. Le diplômé de PPA aura la possibilité de prendre en charge la gestion du processus de comptabilisation et de contrôle des opérations de trésorerie, de financement et d'investissement d'une organisation.

Laurent ESCRIVA
Direction pédagogique



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Karine R., 2^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante de gestion junior chez ALTIDOM
- Ryma B., 2^e année**
Contrat de professionnalisation
Conseiller de clientèle marché des particuliers chez SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
- Brice C., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistant chargé de contrôle opérationnel chez BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES
- Nelly B., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de gestion innovation chez BPIFRANCE FINANCEMENT

OBJECTIFS

- ▶ Réaliser un diagnostic financier
- ▶ Élaborer une stratégie d'investissement
- ▶ Assurer le suivi budgétaire d'une organisation
- ▶ Optimiser la gestion de trésorerie
- ▶ Opérer sur les marchés financiers
- ▶ Coordonner la gestion comptable et financière



Salle Bloomberg



Séminaire de «**Stratégie d'entreprise**»



Formation au «**Personal Branding**»

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

30,6K€



DÉBOUCHÉS

- ▶ Opérateur back office
- ▶ Assistant Sale
- ▶ Conseiller financier
- ▶ Assistant credit manager
- ▶ Conseiller clientèle particuliers

PROGRAMME

1^{re} année | Semestres 1 et 2

FONDAMENTAUX DE GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Introduction à la gestion financière
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

- ▶ Actualités économiques et sociales
- ▶ Économie
- ▶ Économie et organismes internationaux
- ▶ Institutions politiques

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Introduction au droit civil
- ▶ Initiation au droit pénal
- ▶ Entreprise et responsabilités

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Théorie des organisations

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^e année | Semestres 3 et 4

OUTILS DE GESTION

- ▶ Comptabilité et travaux d'inventaire
- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Systèmes d'information et de gestion
- ▶ Techniques quantitatives de gestion

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit des contrats
- ▶ Fiscalité des sociétés
- ▶ Droit du travail

FINANCE D'ENTREPRISE ET DE MARCHÉ

- ▶ Géostratégie
- ▶ Marchés financiers
- ▶ Mathématiques financières
- ▶ Gestion financière

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Communication des organisations

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^e année | Semestres 5 et 6

MARCHÉS FINANCIERS

- ▶ Finance internationale
- ▶ Marchés boursiers
- ▶ Initiation salle des marchés
- ▶ Panorama et système bancaire

OUTILS DE GESTION ET FINANCE

- ▶ Mathématiques financières approfondies
- ▶ Contrôle de gestion
- ▶ Techniques de vente des produits financiers
- ▶ Stratégie d'entreprise
- ▶ Introduction à la consolidation
- ▶ Gestion budgétaire

FINANCE D'ENTREPRISE

- ▶ Diagnostic financier
- ▶ Étude de cas financière
- ▶ Comptabilité des sociétés
- ▶ Investissement et financement

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit des sociétés approfondi
- ▶ Droit du crédit
- ▶ Fiscalité des placements
- ▶ Droit social approfondi

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ LV2: allemand, espagnol, italien, chinois
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Jeu d'entreprise

BACHELOR
BAC+3

RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER*

Diplôme reconnu par l'État niveau 6

*Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 décembre 2018
publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018. (code NSF 3.14p)

+ DOUBLE DIPLÔME
BACHELOR
FINANCE

POURSUITE D'ÉTUDES

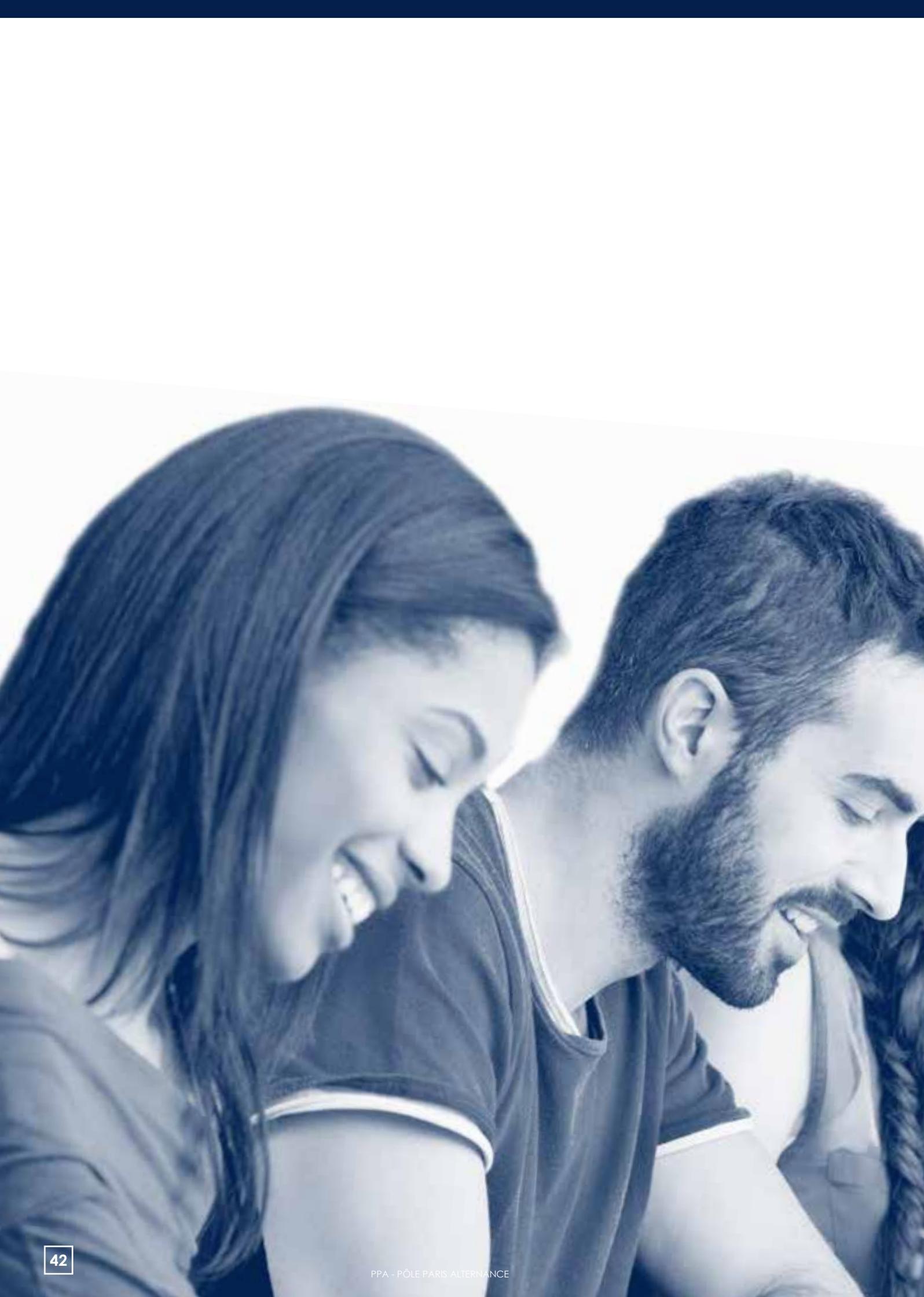
 Mastère Finance
page 77

 Mastère Banque - Assurance
page 74

 Mastère Conseil, Audit et Contrôle
de Gestion page 76

 Mastère Gestion de Patrimoine
page 73

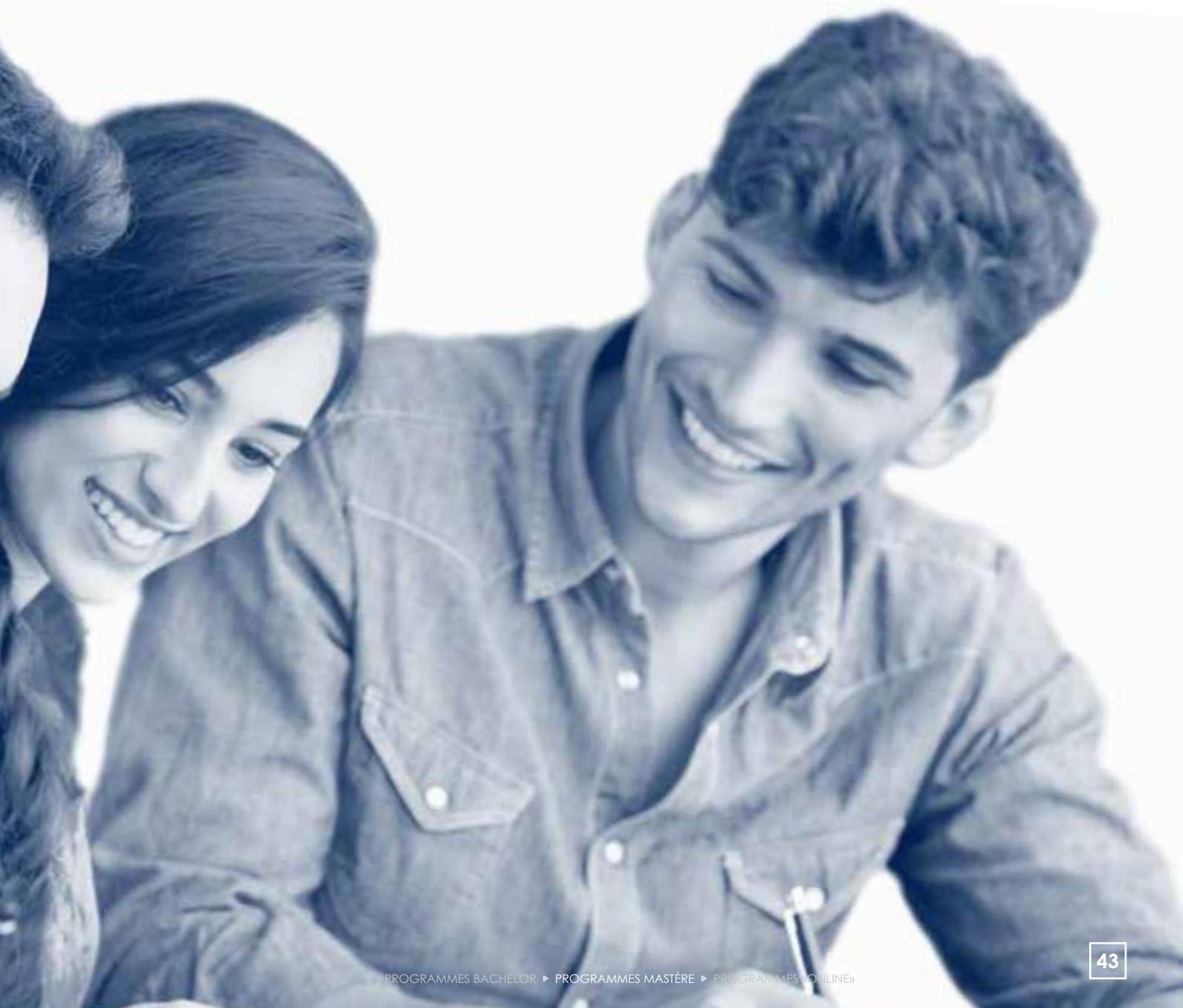
 Mastère Management Immobilier
page 75



CYCLE

MASTÈRE

Bac+3 à Bac+5



MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL

5 MASTÈRES EN ALTERNANCE :

- ▶ Mastère **Marketing Stratégique et Data Analytics** p. 46
- ▶ Mastère **Marketing and Brand Management** p. 47
- ▶ Mastère **Communication et Marketing Digital** p. 48
- ▶ Mastère **Communication Événementielle et Relations Publiques** p. 49
- ▶ Mastère **Communication 360° et Brand Content** p. 50



Valérie BRIANÇON
Directrice
Pédagogique

PRINCIPAUX ENSEIGNANTS

👤 **Émilie BROUSSOULOUX**
Journaliste - France 3

👤 **Jean-Baptiste CAILHAU**
Directeur des Grands Événements - Mairie de Paris

👤 **Emmanuel CHILA**
Expert en communication et story-telling - Wayta

👤 **Benjamin DEBLICKER**
VP Sales Sponsoring - Lagardère Sports

👤 **Pascal RIU**
Responsable des Partenariats - Opéra de Paris

👤 **Isabelle SALOMON**
Ancienne Directrice Marketing - Printemps

👤 **Aurélien LE FOULGOC**
Maître de Conférences - Université Cergy-Pontoise

👤 **Anthony BERTHIER**
Team leader - Agence Effinity

PAROLE D'ENTREPRISE

«**Corsair International**, compagnie aérienne française, opère sur plus de 14 lignes à travers le monde et transporte 1 200 000 passagers par an à travers le monde.

Notre collaboration avec PPA dure depuis plusieurs années. Chaque année, nous recrutons, en alternance ou en stage, des étudiants des formations marketing et communication notamment. Corsair permet une rapide montée en compétences des étudiants dans un univers stimulant et passionnant.

Nous avons eu l'occasion de participer au jury d'examen de fin d'année ainsi qu'aux Speed Meetings organisés, trouvant régulièrement de bons éléments que nous avons intégrés dans nos équipes.»

Sylvain ANASTASE
Chargé de développement RH,
CORSAIR INTERNATIONAL

ENTREPRISES PARTENAIRES

Technicis
CORRELATION

PM
PUBSERA MEDIA

SNCF

Service Marketing

dentsu
AEGIS
network

BrandAlley

W
WU-WIN.COM

DISNEY

accengage

LA POSTE

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- 📁 **Steven S., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Community manager chez SOPRA-STERIA
- 📁 **Ambroise P., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée d'études digitales chez IPSOS
- 📁 **Astou Y., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de projet événementiel
chez GL EVENTS
- 📁 **Yaël R., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de communication RSE chez VINCI
- 📁 **Élodie C., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Attachée de presse chez GIVENCHY

COURS COMMUNS AUX 5 MASTÈRES

- ▶ PAO - Suite Adobe
- ▶ Media training
- ▶ Business English et préparation au TOEIC
- ▶ E-learning
- ▶ Compétition d'agences et 54h Chrono

Mémoire et
grand oral professionnel

PAROLE D'ÉTUDIANT



Marine D., 4^e année
Communication
événementielle
et relations publiques

«**Le mode d'enseignement** dispensé à PPA est pour moi le meilleur pour acquérir la maturité et l'expérience nécessaires afin d'intégrer le monde du travail. Ma formation me permet de développer de nouvelles compétences et de prendre davantage confiance en moi à travers des projets de groupes ambitieux: création d'une agence événementielle, organisation d'un événement... Cette année, je peux enfin voir mon avenir se dessiner en affinant mon projet professionnel et ce grâce, aux conseils des formateurs qui m'entourent. J'ai par ailleurs trouvé une entreprise assez facilement grâce au réseau que l'école met à notre disposition. Mon poste de chargée de communication interne chez BNP Paribas Investment Partners est pour moi l'apogée de cette belle aventure qu'est l'alternance.»



Mastère

MARKETING STRATÉGIQUE ET DATA ANALYTICS

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Réaliser un diagnostic stratégique
- ▶ Définir une stratégie marketing
- ▶ Analyser les insights et les usages des consommateurs
- ▶ Piloter une étude quantitative et qualitative
- ▶ Analyser des données «massives» (Big Data)
- ▶ Coordonner un projet et manager une équipe d'études marketing

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET GESTION

- ▶ Droit de l'image et droit numérique
- ▶ Droit de la data

MARKETING DES ÉTUDES

- ▶ Les études qualitatives
- ▶ Les études quantitatives

LA DATA

- ▶ Les outils de recueil de la data
- ▶ Les outils d'analyse de la data

GESTION DE LA MARQUE

- ▶ Stratégie de marque et gestion d'une plateforme de marque
- ▶ Marketing stratégique et Brand Content

SOCIOLOGIE

- ▶ Segmentation et comportement du consommateur
- ▶ Les nouvelles tendances de consommation

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Création d'un site internet et référencement
- ▶ Inbound Marketing
- ▶ Community Management

5^e année

Semestres 9 et 10

DATA ANALYST

- ▶ Média, communication et réseaux sociaux
- ▶ Data et profiling clients (CRM et e-CRM)
- ▶ Panels consommateurs

PROSPECTIVE ET TENDANCES

- ▶ Planning stratégique
- ▶ Innovation et intelligence artificielle

NOUVELLES TENDANCES DE CONSOMMATION

- ▶ Les nouvelles tendances de consommation sectorielle
- ▶ Consumer insight management

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Data et expérience client online
- ▶ Performances des outils de vente et KPI

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Environnement juridique et financier
- ▶ Innovation et stratégie d'entreprises
- ▶ Leadership et management

GESTION DE PROJET

- ▶ Conception d'un projet d'études en data
- ▶ Gestion de projet agile

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING
ET DE LA COMMUNICATION*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
MARKETING
STRATÉGIQUE ET
DATA ANALYTICS

LES PLUS

+ Création d'une **agence de conseil** en marketing & data et réalisation de **missions de consulting**

+ **Séminaires thématiques** et participation aux observatoires

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

32,2K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Chief data officer
- ▶ Chef de produit
- ▶ Directeur des études
- ▶ Planneur stratégique

Mastère MARKETING AND BRAND MANAGEMENT

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Définir un audit marketing
- ▶ Concevoir la stratégie marketing et communication
- ▶ Définir l'identité numérique d'une marque
- ▶ Construire une plateforme de marque
- ▶ Créer du contenu éditorial
- ▶ Gérer l'e-reputation et l'e-influence

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET GESTION

- ▶ Droit numérique
- ▶ Droit des marques
- ▶ Création d'entreprises

MARKETING STRATÉGIQUE

- ▶ Les nouvelles tendances de consommation
- ▶ Insight consumer
- ▶ Chef de produit et panels
- ▶ Stratégie de marque

BRAND CONTENT

- ▶ Stratégie de contenu, écriture et Story Telling
- ▶ Production de contenu vidéo

MARKETING COMMERCIAL

- ▶ Promotion des ventes, E-CRM et CRM
- ▶ Packaging et marketing sensoriel

MARKETING COMMUNICATION

- ▶ Stratégie publicitaire et événementielle
- ▶ Marketing d'influence et relations publiques

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Création d'un site internet et référencement
- ▶ Stratégie web et community management

5^e année

Semestres 9 et 10

GESTION ET MANAGEMENT

- ▶ Gestion pour manager
- ▶ Management et leadership

GESTION DE PROJETS MARKETING

- ▶ Gestion de projet : méthode Agile
- ▶ Audit de marque

MARKETING STRATÉGIQUE

- ▶ Partenariat, sponsoring et mécénat
- ▶ Marketing expérientiel et marketing de crise

INTERNATIONAL MARKETING

- ▶ International marketing and negotiation
- ▶ Gérer une marque à l'international

DIGITAL MARKETING

- ▶ Stratégie web, e-commerce et mobile

BRAND CONTENT

- ▶ Communication 360
- ▶ Création de contenus

LE BRANDING SECTORIEL

- ▶ Brand sport / luxe
- ▶ Le co-branding

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING
ET DE LA COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
MARKETING
AND BRAND
MANAGEMENT

LES PLUS

- + Création d'une **agence de conseil** en marketing & brand management et réalisation de **missions de consulting**
- + **Création et production** de contenu média pour une chaîne Youtube

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

32K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Brand content Manager
- ▶ Chef de produit
- ▶ Chef de projet marketing
- ▶ Responsable du planning stratégique



Mastère

COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL



PROGRAMME DISPONIBLE «ONLINE» plus d'infos p.78

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Élaborer une stratégie de marketing digital
- ▶ Définir une stratégie de développement de produits
- ▶ Analyser les insights et les usages des consommateurs
- ▶ Concevoir une campagne d'e-mailing
- ▶ Développer une campagne de référencement
- ▶ Gérer l'e-réputation de l'entreprise

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

- ▶ Droit de l'image et du numérique
- ▶ Économie numérique

ENVIRONNEMENT DIGITAL

- ▶ Acteurs, tendances et écosystèmes du digital
- ▶ Comportement des consommateurs
- ▶ Culture et transformation digitale
- ▶ Création d'entreprises dans le web

CRÉATION DE SITE INTERNET

- ▶ Création de site internet en CMS (pour non technicien)
- ▶ Création de site internet avec HTML 5 et CSS3

RÉFÉRENCEMENT

- ▶ Référencement naturel et payant
- ▶ Google Adwords Certification

COMMUNICATION DIGITALE

- ▶ Stratégie web, display et affiliation
- ▶ Community management

BRAND CONTENT ET STRATÉGIE DE MARQUE

- ▶ Digital brand content
- ▶ Story telling

5^e année

Semestres 9 et 10

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Management et leadership
- ▶ Communication de crise et gestion des bad buzz

GESTION DE PROJETS

- ▶ Piloter un projet digital et méthodes Agile

PROGRAMMATION AVANCÉE

- ▶ Bootstrap et JavaScript

MARKETING ONLINE

- ▶ Marketing mobile et m-commerce
- ▶ Stratégie e-CRM
- ▶ RTB et display programmatique

ANALYSE DES ROI ET DE LA DATA

- ▶ Google Analytics Certification
- ▶ KPIs appliqués au web marketing

E-COMMERCE

- ▶ Stratégie e-commerce et m-commerce
- ▶ Growth hacking et expérience utilisateur

RÉSEAUX SOCIAUX

- ▶ Stratégie des réseaux sociaux et social selling
- ▶ E-reputation et personal branding

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF: 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL

LES PLUS

+ Création d'une **agence de conseil** en digital et réalisation de **missions de consulting**

+ Participation à des **Hackathons**

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

32,6K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Traffic Manager
- ▶ Chef de produit web et mobile
- ▶ Community manager
- ▶ Brand content manager

Mastère

COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET RELATIONS PUBLIQUES



PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Diagnostiquer le besoin de communication événementielle et établir un plan de communication
- ▶ Concevoir, organiser et mesurer l'impact d'un événement
- ▶ Gérer des intervenants internes et externes
- ▶ Concevoir et organiser des opérations de relations publiques
- ▶ Gérer la relation avec la presse et les publics cibles
- ▶ Déterminer les outils (web, intranet, etc.) et les moyens (prestataires, salles, traiteurs, etc.) nécessaires

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET GESTION DE LA COMMUNICATION

- ▶ Droit de l'image et du numérique
- ▶ Création d'entreprises - Business Plan

STRATÉGIE ÉVÉNEMENTIELLE

- ▶ Appel d'offres et recommandations
- ▶ Stratégie événementielle et de partenariat

INGÉNIERIE ÉVÉNEMENTIELLE

- ▶ Réglementations et stratégie de commercialisation
- ▶ Production d'un événement

RELATIONS MÉDIA

- ▶ Sociologie des médias et marketing d'influence
- ▶ Écriture journalistique et stratégie de relations presse

COMMUNICATION 360

- ▶ Plateforme et stratégie de marque
- ▶ Audit de communication et marketing expérientiel

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Création d'un site internet et référencement
- ▶ Stratégie web et community management

5^e année

Semestres 9 et 10

GESTION ET MANAGEMENT

- ▶ Management d'une direction de communication
- ▶ Management et leadership

GESTION DE PROJETS PROFESSIONNELS

- ▶ Création d'un projet média
- ▶ Mission de consulting et rencontres privilégiées

RELATIONS PUBLIQUES ET COMMUNICATION CORPORATE

- ▶ Communication politique, de crise et financière
- ▶ Partenariat, sponsoring et mécénat

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ Événementiel culturel, événementiel sportif, défilé
- ▶ Salons professionnels et grands publics

MÉDIAS ET NOUVEAUX MÉDIAS

- ▶ Business model et nouveaux formats de media
- ▶ Conception de contenu média

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Communication mobile
- ▶ Achats programmatiques
- ▶ E-reputation et social média

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING
ET DE LA COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
COMMUNICATION
ÉVÉNEMENTIELLE
ET RELATIONS
PUBLIQUES

LES PLUS

+ Création d'une **agence de communication** et réalisation de **missions de consulting**

+ Participation à des **compétitions d'agences**

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

31K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable communication événementielle
- ▶ Responsable communication externe et relations publiques



Mastère

COMMUNICATION 360° ET BRAND CONTENT



PROGRAMME
DISPONIBLE «ONLINE»
plus d'infos p.78

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Définir une stratégie de communication
- ▶ Définir et choisir les messages clés pour assurer la communication
- ▶ Rédiger les supports, superviser les reportages photos et sélectionner l'iconographie
- ▶ Superviser les messages destinés aux journalistes, internautes, opinion publique...
- ▶ Définir les médias pertinents et la stratégie presse
- ▶ Définir les indicateurs de suivi et de veille du plan de communication

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET GESTION DE LA COMMUNICATION

- ▶ Droit de l'image et du numérique
- ▶ Création d'entreprises - Business plan

COMMUNICATION GLOBALE ET CORPORATE

- ▶ Communication institutionnelle et des collectivités territoriales
- ▶ Communication et Brand Management

RELATIONS PUBLIQUES ET ÉVÉNEMENTIEL

- ▶ Stratégie événementielle et production d'un événement
- ▶ Relations presse, marketing d'influence et relations publiques

COMMUNICATION COMMERCIALE

- ▶ Conception et gestion d'e-mailing
- ▶ Expérience client et communication sur lieu de vente
- ▶ Communication sensorielle et packaging
- ▶ Nouveaux formats publicitaires

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Création d'un site internet et référencement
- ▶ Stratégie web et affiliation
- ▶ Community management, buzz et vidéo virale

5^e année

Semestres 9 et 10

GESTION ET MANAGEMENT

- ▶ Management d'une direction de communication
- ▶ Management, leadership et éléments budgétaires

GESTION DE PROJETS

- ▶ Audit et recommandations stratégiques
- ▶ International communication

COMMUNICATION CORPORATE

- ▶ Communication politique, de crise et financière

COMMUNICATION OFFLINE

- ▶ Stratégie publicitaire, partenariat, sponsoring et mécénat
- ▶ Marketing celebrity et ambassadeurs de marque
- ▶ Communication sectorielle

MÉDIAS ET NOUVEAUX MÉDIAS

- ▶ La transformation digitale des médias
- ▶ Le business model des nouveaux médias
- ▶ Conception de contenu média

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Achats programmatiques
- ▶ E-reputation et social média
- ▶ Web design et Web analytic

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING
ET DE LA COMMUNICATION*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
COMMUNICATION
360°

LES PLUS

+ Création d'une **agence de communication** et réalisation de **missions de consulting**

+ Participation aux **54h Chrono** de la communication

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

31,1K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable communication
- ▶ Consultant en communication de crise
- ▶ Responsable réseaux sociaux



*La qualité des intervenants
est un **véritable atout** :
cas concrets, stratégie
d'entreprise, réseaux
professionnels...*

Juliette C.



PÔLE

MANAGEMENT ET MARKETING SECTORIEL

5 MASTÈRES EN ALTERNANCE :

- ▶ Mastère **Marketing du Luxe** p. 54
- ▶ Mastère **Management du Tourisme et de l'Hôtellerie** p. 55
- ▶ Mastère **Marketing et Management de la Santé** p. 56
- ▶ Mastère **Management du Sport** p. 57
- ▶ Mastère **Management de la Culture et de l'Audiovisuel** p. 58



Valérie BRIANÇON
Directrice
Pédagogique

PRINCIPAUX ENSEIGNANTS

 **Carolyn OCCELLI**
Responsable partenariat -
A Nous Paris

 **Olivier BENKEMOUN**
Journaliste Culture -
CNEWS

 **Antoine THERY**
Directeur retail - Eden Park

 **Christophe BRUSSELLE**
Fondateur et Directeur -
Flying Chef

 **Kevin CHAMBENOIT**
MOF, ex-Directeur F&B -
Peninsula Paris

 **Benjamin DEBLICKER**
VP Sales Sponsoring -
Lagardère Sports

 **Joelle DEMANGE**
Ex-Directrice achats
et développement -
Christian Dior Parfums

 **Nathalie GARNIER**
Directrice - agence
Whatever She Wants

PAROLE D'ENTREPRISE

«**Nous sommes convaincus** que l'alternance est la formule adéquate et pertinente pour préparer au mieux les étudiants à la vie active. Intégration, tutorat, accompagnement personnalisé et lien étroit avec l'école sont autant de facteurs qui permettent aux jeunes étudiants de préparer au mieux leur projet professionnel. [...] Cette volonté s'inscrit de manière durable dans la politique RH du Consortium Stade de France afin de permettre à tous une meilleure employabilité. PPA a su s'adapter aux exigences de l'entreprise en prenant en compte notre environnement événementiel spécifique. Écoute, réactivité, professionnalisme et qualité des cv reçus confortent le CSDF dans sa collaboration avec PPA.»

Benoît ORSEL

Direction des Ressources Humaines, Chef de Groupe RH et Diversité, Stade de France

ENTREPRISES PARTENAIRES

RICHEMONT OCP+

CORSAIR

STADEFRANCE

Galeries Lafayette

PM
PRISMA MEDIA

ARLETTIE

DAJLOZ

MSD

DECATHLON

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- 📁 **Valentina T., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de produit Marketing chez DIOR
- 📁 **Sophie D., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de produit touristique chez ACCOR
- 📁 **Sylvain F., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargé de marketing chez FÉDÉRATION FRANÇAISE DE FOOTBALL (FFF)
- 📁 **Laurie S., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée d'études marketing chez BIOGARAN
- 📁 **Sabrina T., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargé de projet marketing chez UNIVERSAL

COURS COMMUNS AUX 5 MASTÈRES

- ▶ PAO - Suite Adobe
- ▶ Media training
- ▶ Business English et préparation au TOEIC
- ▶ E-learning
- ▶ Compétition d'agences et 54h Chrono

Mémoire et grand oral professionnel

PAROLE D'ÉTUDIANT



Laura B., 2^e année
Marketing du Luxe

«**J'ai intégré PPA en 1^{re} année après mon Bac.** J'ai tout de suite souhaité continuer mes études dans une école en alternance afin de suivre une formation théorique tout en découvrant le monde du travail. PPA correspondait à mes attentes pour plusieurs raisons : les diplômes sont reconnus par l'État, l'école propose de nombreux Mastères et spécialisations, ainsi que des conférences et rencontres avec des professionnels. J'ai eu la chance de trouver un poste qui correspond à mes attentes grâce au service Relations Entreprises de PPA. J'ai signé un contrat de professionnalisation de 2 ans chez L'ORÉAL LUXE INTERNATIONAL. Je travaille au sein de la cellule olfactive, c'est-à-dire dans la création de parfums pour toutes les marques de L'ORÉAL.»



Mastère MARKETING DU LUXE

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Élaborer la stratégie marketing d'une marque de luxe
- ▶ Concevoir la stratégie digitale
- ▶ Piloter la stratégie commerciale et merchandising
- ▶ Concevoir la stratégie de communication
- ▶ Manager une équipe
- ▶ Organiser des opérations de relations publiques

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET GESTION

- ▶ Droit de l'internet et de l'image dans le luxe
- ▶ Création d'entreprises dans le luxe

MARKETING DU LUXE

- ▶ Tendances et acteurs du luxe
- ▶ Marketing du luxe et de la mode
- ▶ Stratégie des groupes internationaux

COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES DANS LE LUXE

- ▶ Stratégie de communication 360
- ▶ Stratégie événementielle
- ▶ Relations presse et marketing d'influence

DISTRIBUTION ET MERCHANDISING DANS LE LUXE

- ▶ Stratégie d'enseigne et de distribution
- ▶ Merchandising et expérience client

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ Gastronomie, joaillerie, œnologie, gemmologie, parfumerie et cosmétique

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Création de site en CMS et référencement
- ▶ Stratégie web et community management

5^e année

Semestres 9 et 10

GESTION ET MANAGEMENT

- ▶ Gestion et management des achats dans le luxe
- ▶ Stratégie de retail

STRATÉGIE MARKETING DANS L'INDUSTRIE DU LUXE

- ▶ Brand management, CRM et e-CRM
- ▶ Brand content et plateforme de marque
- ▶ Packaging et Design

MISSIONS PROFESSIONNELLES

- ▶ Mission de consulting pour une marque de luxe
- ▶ Conception d'un projet de merchandising

MARKETING DU LUXE SECTORIEL (OPTIONNEL)

- ▶ Cosmétiques et beauté / Hôtellerie de luxe / Services du luxe / Automobile et yachting / Mode et accessoire/ Collectionning

RETAIL ET E-COMMERCE DANS LE LUXE

- ▶ Stratégie e-commerce et m-commerce
- ▶ Expérience client et cross canal

STRATÉGIE DIGITALE DES MARQUES DU LUXE

- ▶ Display et affiliation dans le luxe
- ▶ E-reputation

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING
ET DE LA COMMUNICATION*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
MARKETING
DU LUXE

LES PLUS

+ Création d'une **agence de conseil** en marketing du luxe et réalisation de **missions de consulting**

+ Parcours personnalisé

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

32,2K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Chef de produit
- ▶ Brand manager
- ▶ Responsable de la stratégie digitale
- ▶ Responsable communication et RP

Mastère

MANAGEMENT DU TOURISME ET DE L'HÔTELLERIE

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Connaître le marché du tourisme et de l'hôtellerie
- ▶ Concevoir une offre touristique
- ▶ Manager et gérer un hôtel et un centre de profit touristique
- ▶ Piloter et développer la politique touristique d'un territoire
- ▶ Élaborer une stratégie de communication
- ▶ Concevoir une stratégie digitale

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET GESTION

- ▶ Droit de l'image et droit numérique
- ▶ Économie du tourisme
- ▶ Création d'entreprise dans le tourisme

MARKETING

- ▶ Stratégie de développement international
- ▶ Marketing du tourisme et de l'hôtellerie

ENVIRONNEMENT TOURISTIQUE

- ▶ Acteurs et tendances dans le tourisme
- ▶ Insight consommateurs dans le tourisme
- ▶ Hôtellerie de luxe, gastronomie et œnologie

COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES

- ▶ Communication 360 dans l'hôtellerie
- ▶ Relations publiques et marketing d'influence
- ▶ Conception d'un événement

DISTRIBUTION DANS LE TOURISME

- ▶ Stratégie d'enseigne et de distribution
- ▶ Stratégie e-commerce, e-distribution et OTT

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Création de site en CMS et référencement
- ▶ Stratégie web et community management

5^e année

Semestres 9 et 10

GESTION ET MANAGEMENT

- ▶ Gestion et management de structures hôtelières
- ▶ Yield management
- ▶ Séminaires : communication de crise, leadership et management

GESTION DE PROJET ET CONSULTING

- ▶ Conception d'un produit touristique
- ▶ Mission de conseil pour une structure hôtelière et touristique

BRAND MANAGEMENT

- ▶ Stratégie de marque dans l'hôtellerie
- ▶ Brand content
- ▶ Partenariat, mécénat et sponsoring

SEMINAIRES SECTORIELS (OPTIONNELS)

- ▶ Tourisme culturel / CEnotourisme /Tourisme du bien-être / Tourisme d'affaires / Tourisme de l'or blanc / Tourisme vert / Expérience client / Design

STRATÉGIE DIGITALE DES MARQUES HÔTELIÈRES

- ▶ E-reputation, social media, buzz et vidéo virale
- ▶ CRM et e-CRM

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE MANAGEMENT DU TOURISME ET DE L'HÔTELLERIE

LES PLUS

+ Création d'une **agence de conseil** en marketing dans le tourisme & l'hôtellerie et **missions de consulting**

+ Voyages d'études

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

32K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable des projets touristiques
- ▶ Directeur de communication
- ▶ Directeur de marque
- ▶ Chef de produit touristique



Mastère

MARKETING ET MANAGEMENT DE LA SANTÉ

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les enjeux et les réglementations du marché de la santé
- ▶ Concevoir et piloter une stratégie marketing
- ▶ Concevoir et optimiser la stratégie digitale des marques dans la santé
- ▶ Concevoir des outils d'aide à la vente pour les visiteurs médicaux
- ▶ Piloter des événements pour les praticiens de la santé
- ▶ Concevoir et mettre en place la stratégie communication pour une gamme

4^e année

Semestres 7 et 8

5^e année

Semestres 9 et 10

MASTÈRE BAC+5

DROIT ET GESTION

- ▶ Droit de l'image et droit numérique
- ▶ Droit et économie de la santé
- ▶ Création d'entreprises

MARKETING

- ▶ Acteurs et tendances dans la santé
- ▶ Stratégie de développement international des laboratoires pharmaceutiques
- ▶ Marketing de la santé et marketing B to B

COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES

- ▶ Communication des laboratoires et institutions de la santé
- ▶ Colloques, congrès et relations publiques
- ▶ Relations presse et marketing d'influence

COMMERCE ET DISTRIBUTION DANS LA SANTÉ

- ▶ Stratégie d'enseigne et de distribution
- ▶ Packaging et merchandising
- ▶ Stratégie e-commerce

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Création d'un site internet en CMS
- ▶ Référencement naturel et payant
- ▶ Stratégie web et community management

GESTION ET POLITIQUE DE LA SANTÉ

- ▶ Gestion pour manager
- ▶ Politique de la santé en France
- ▶ Communication de crise
- ▶ Lobbying

GESTION DE PROJET

- ▶ Outils de gestion de projet
- ▶ Mission de conseil pour une organisation de la santé

E-SANTÉ ET INNOVATION

- ▶ E-santé et santé connectée
- ▶ 54h de l'innovation

MARKETING ET BRAND MANAGEMENT

- ▶ Stratégie de marque et Brand content
- ▶ Promotion des ventes
- ▶ Chef de produit et chef de gamme
- ▶ Partenariat, mécénat et sponsoring

STRATÉGIE DIGITALE DE LA SANTÉ

- ▶ Marketing mobile
- ▶ Big data et blockchain
- ▶ E-reputation, social media et gestion du buzz
- ▶ CRM et E-CRM

MANAGER DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE MARKETING ET MANAGEMENT DE LA SANTÉ

LES PLUS

+ Création d'une **agence marketing** et réalisation de missions de consulting

+ Des intervenants professionnels issus des **principaux acteurs de la santé**

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

32,5K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Chef de produit
- ▶ Responsable digital
- ▶ Key account manager
- ▶ Responsable d'études marketing



Mastère MANAGEMENT DU SPORT

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Concevoir la stratégie marketing et digitale d'une marque ou organisation sportive
- ▶ Piloter la stratégie de développement d'une organisation sportive
- ▶ Maîtriser les enjeux et les spécificités du sport
- ▶ Concevoir et produire un évènement sportif
- ▶ Développer et gérer les partenariats sportifs

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET GESTION

- ▶ Droit de l'image et du sport
- ▶ Création d'entreprises dans le sport

MARKETING SPORTIF

- ▶ Tendances et acteurs du sport
- ▶ Marketing des institutions et marques sportives

COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES DANS LE SPORT

- ▶ Concevoir et produire un évènement sportif
- ▶ Relation presse et marketing d'influence
- ▶ Buzz et production de contenu vidéo

COMMERCE, MERCHANDISING ET DISTRIBUTION DANS LE SPORT

- ▶ Merchandising sportif
- ▶ Stratégie de partenariat et de sponsoring
- ▶ Stratégie des enseignes et de distribution dans le sport
- ▶ Promotion des ventes

MARKETING DIGITAL

- ▶ Création de site en CMS et référencement
- ▶ Stratégie web et stratégie d'affiliation
- ▶ Community management

5^e année

Semestres 9 et 10

GESTION ET MANAGEMENT

- ▶ Eléments budgétaires pour manager
- ▶ Management et gestion des fédérations et clubs sportifs
- ▶ Stadium manager

GESTION DE PROJETS DANS LE SPORT

- ▶ Mission de consulting pour un structure ou marque sportive
- ▶ Rencontres privilèges du sport
- ▶ Séminaire : communication de crise

BRAND MANAGEMENT

- ▶ Stratégie de marque dans le sport
- ▶ Brand content et plateforme de marques

COMMERCIALISATION ET E-COMMERCE

- ▶ Gestion et commercialisation des droits sportifs
- ▶ International negotiation
- ▶ Stratégie e-commerce
- ▶ Séminaire : Partenariat et sponsoring

STRATEGIE DIGITALE DANS LE SPORT

- ▶ Stratégie web et display / e-réputation et social media
- ▶ Marketing mobile

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING
ET DE LA COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
MANAGEMENT
DU SPORT

LES PLUS

- + Création d'une **agence en marketing & événementiel sportif** et **missions de consulting**
- + Participation aux **grands évènements sportifs** français et internationaux

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

32,3K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable d'évènements sportifs
- ▶ Responsable sponsoring et partenariats
- ▶ Responsable marketing

Mastère

MANAGEMENT DE LA CULTURE ET DE L'AUDIOVISUEL

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Développer et mettre en place une stratégie de partenariats et de mécénat
- ▶ Produire un projet culturel
- ▶ Maîtriser l'organisation et le financement de la culture
- ▶ Piloter la stratégie digitale et de communication de marques et structures culturelles
- ▶ Concevoir un évènement culturel
- ▶ Manager des structures culturelles

4^e année

Semestres 7 et 8

DROIT ET GESTION DE LA CULTURE

- ▶ Droit de l'image
- ▶ Fondation - mécénat
- ▶ Droit et économie de la culture

MARKETING CULTUREL

- ▶ Tendances et acteurs de la culture
- ▶ Marketing des institutions et produits culturels

COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES

- ▶ Production d'un évènement culturel
- ▶ Relations presse et marketing d'influence

PRODUCTION AUDIOVISUELLE

- ▶ Cinéma, séries et productions artistiques
- ▶ Production corporate et publicitaire
- ▶ Les nouveaux systèmes de production et de diffusion audiovisuelle

ART ET CULTURE (SÉMINAIRE OPTIONNEL)

- ▶ Histoire de l'art / cinéma / photographie / marché de l'art

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Création de site internet et référencement
- ▶ Community management

5^e année

Semestres 9 et 10

GESTION ET MANAGEMENT DE STRUCTURES CULTURELLES

- ▶ Eléments budgétaires pour manager
- ▶ Gestion et management de labels musicaux
- ▶ Gestion de structures culturelles
- ▶ Partenariat, sponsoring et mécénat dans la culture

MARKETING ET BRAND MANAGEMENT

- ▶ Stratégie de marque dans la culture
- ▶ International marketing
- ▶ Commercialisation et financement des festivals et évènements culturels

MANAGEMENT DES PROJETS CULTURELS

- ▶ Gestion d'un projet culturel
- ▶ Compétition d'agences et mission de consulting

THÉMATIQUES SECTORIELLES AU CHOIX

- ▶ Photographie / télévision et radio / jeux vidéo, gaming et animation / médias «entertainment» et «infotainment»

TRANSFORMATION DIGITALE ET CULTURE

- ▶ Innovations
- ▶ Social média
- ▶ CRM et e-CRM

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION*

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE MANAGEMENT DE LA CULTURE ET DE L'AUDIOVISUEL

LES PLUS

INSERTION PROFESSIONNELLE

+ Réalisation d'un évènement culturel et de productions audiovisuelles

+ Visites au sein des grandes institutions et organisations culturelles

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

31,9K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable partenariats et mécénat
- ▶ Responsable de projet culturel
- ▶ Responsable de production
- ▶ Responsable de communication



*Notre créativité et
notre ingéniosité
sont constamment
stimulées (54h
chrono, compétition
d'agence...) : nous
sommes amenés
à travailler
en groupe sur
différents projets,
cela nous apprend
à nous organiser et
à nous dépasser.”*

Guillaume M.

PÔLE

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, INTERNATIONAL ET SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

7 MASTÈRES EN ALTERNANCE :

- ▶ Mastère **International Business** p. 62
- ▶ Mastère **Distribution, Merchandising et E-commerce** p. 63
- ▶ Mastère **Management Commercial** p. 64
- ▶ Mastère **Management des Achats** p. 65
- ▶ Mastère **Supply Chain** p. 66
- ▶ Mastère **Ingénierie d'Affaires** p. 67
- ▶ Mastère **Entrepreneuriat et Business Development** p. 68



Valérie BASMOREAU
Directrice
Pédagogique

PRINCIPAUX ENSEIGNANTS

 **Norbert BILBAULT**
Fondateur et CEO -
EXCELLENCE SELLING

 **Catherine GUINAN**
Expert Supply Chain -
ANANEOS

 **Sylvie LACHKAR**
Directrice Transformation
numérique globale - SAP

 **Christelle LEBEAU**
Directrice Générale -
MOOVAXIS

 **Pierre-Olivier GIFFARD**
Fondateur et CEO -
POGSOLUTION

 **Stéphan KARIM**
Directeur Général -
PIKAR ALISTER & LLOYD

 **Catherine LAFARGE**
Directrice - PROCUREO

 **Antoine THERY**
Directeur Retail -
EDEN PARK

PAROLE D'ENTREPRISE

«**Toyota Material Handling France**, filiale du groupe TMHE (Toyota Material Handling Europe), constructeur de chariots élévateurs et spécialiste de la manutention depuis 1946, propose une gamme étendue de produits ainsi que des services performants.

Les étudiants recrutés en alternance ont la chance de recevoir un socle de compétences clés permettant d'être efficace sur le terrain. Ils sont des membres à part entière de notre entreprise et ont la possibilité de s'impliquer dans l'ensemble de nos projets stratégiques.

Le Pôle Paris Alternance propose des formations diversifiées et adaptées à nos besoins, c'est la raison pour laquelle il nous paraît essentiel de signer un partenariat avec l'école. »

Sonia ADELLAOUI

Chargée de Développement RH, TOYOTA MATERIAL HANDLING FRANCE

ENTREPRISES PARTENAIRES

Eureka

BRICO
DEPÔT

Rentokil
Initial

LOGWARE

IKEA

NICOLAS

TRANS
GOURMET

EPSON
EXCEED YOUR VISION

Swire
Chain

General
Hills

GS1
FRANCE

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Nathalie R., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Administration des ventes chez GIVENCHY
- Jordan M., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Commercial zone Europe chez HP FRANCE
- Nora M., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante administration des achats
chez SANOFI AVENTIS
- Rémy V., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargé de logistique chez FEDEX
- Emilie P., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Ingénieure d'affaires chez SAP

COURS COMMUNS AUX 7 MASTÈRES

- ▶ Media training
- ▶ Business English
- ▶ Préparation au TOEIC
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

Mémoire et
grand oral professionnel

PAROLE D'ÉTUDIANT



Fleur C., 5^e année
Management des Achats

«**J'ai intégré PPA** dès l'obtention de mon BAC, grâce à sa réputation qui était rassurante. J'effectue mon alternance chez SANOFI où j'occupe le poste d'Administratrice des Achats. L'alternance était une évidence pour moi. Je voulais très vite rentrer dans le monde professionnel. Il m'était donc naturel de choisir une école bien classée pour donner de la valeur à mon diplôme reconnu par l'État. La qualité des intervenants est indéniable. Être devant la directrice Marketing de Dior ou l'Acheteur de chez L'Oréal est très enrichissant mais surtout motivant. **Je me souviens du 1^{er} discours** du directeur de l'école qui n'a cessé de nous parler de «Réseau», de «Contacts». Aujourd'hui, ces mots prennent tout leurs sens. »



Mastère INTERNATIONAL BUSINESS



PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Positionner son offre sur un marché international
- ▶ Concevoir un plan de développement à l'international
- ▶ Développer une stratégie d'import/export
- ▶ Piloter une négociation internationale
- ▶ Manager une équipe interculturelle
- ▶ Bâtir des partenariats internationaux

4^e année

Semestres 7 et 8

INTERNATIONAL MARKETS

- ▶ European and Asian markets
- ▶ Relations and geopolitic
- ▶ International negotiation

INTERNATIONAL MANAGEMENT

- ▶ International purchasing
- ▶ Tax laws
- ▶ Entrepreneurship
- ▶ Supply Chain and logistics

INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY

- ▶ Strategic marketing
- ▶ International business strategies and brand management
- ▶ Digital marketing: Search Engine Optimization
- ▶ Web communication and social networks

ECONOMICS AND LAW

- ▶ International business law
- ▶ Business economics
- ▶ Financial package

LANGUES

- ▶ Business English et préparation au TOEIC
- ▶ LV2 obligatoire: espagnol ou chinois

5^e année

Semestres 9 et 10

INTERNATIONAL MARKETS

- ▶ Business with North America
- ▶ Business with Latin America
- ▶ Business with Middle East
- ▶ International Trade and customs
- ▶ Country risk management

STRATEGIC MANAGEMENT

- ▶ Key account management
- ▶ Marketing ethics and corporate social responsibility
- ▶ Marketing intelligence
- ▶ Lead nurturing and CRM
- ▶ Business agency competitions

INTERNATIONAL MANAGEMENT

- ▶ Tender offers
- ▶ Engineering and financing international projects
- ▶ Business game
- ▶ Initiation Bloomberg

LANGUES

- ▶ Business English et préparation au TOEIC
- ▶ LV2 obligatoire: espagnol ou chinois

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL ET INTERNATIONAL *

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018, publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
INTERNATIONAL
BUSINESS

LES PLUS

+ Formation 100% anglophone

+ Participation à des concours et Business Games internationaux

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

33,1K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Directeur import/export
- ▶ Responsable de filiales étrangères
- ▶ Business développeur
- ▶ Acheteur International

Mastère

DISTRIBUTION, MERCHANDISING ET E-COMMERCE

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Concevoir le merchandising de points de vente
- ▶ Manager les forces de vente
- ▶ Maîtriser la stratégie digitale de son enseigne
- ▶ Développer la stratégie commerciale
- ▶ Maîtriser les négociations avec les fournisseurs
- ▶ Gérer la relation client et e-CRM

4^e année

Semestres 7 et 8

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- ▶ Management des réseaux de distribution online et offline
- ▶ Marketing international
- ▶ Stratégie et négociation de partenaires commerciaux
- ▶ Gestion de projet commercial : foire et salon

E-BUSINESS ET DIGITAL MARKETING

- ▶ Création de site web et e-commerce
- ▶ Stratégie de référencement naturel et payant - Web Analytics
- ▶ Marketing mobile
- ▶ Inbound marketing
- ▶ Social selling
- ▶ Définir les e-shopper
- ▶ Génération de trafic et conversion de l'e-shopper
- ▶ E-commerce cross-canal
- ▶ Parcours client
- ▶ CRM et synergie entre canaux

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Droit du e-commerce
- ▶ Management des forces de vente

5^e année

Semestres 9 et 10

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET DIGITAL

- ▶ E-merchandising : optimiser l'assortiment
- ▶ Big data au service de la connaissance client
- ▶ Parcours client
- ▶ Key account management
- ▶ Management des SAV
- ▶ Stratégie de développement à l'international
- ▶ Marketing mobile

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

- ▶ Management de la qualité
- ▶ Droit des contrats à l'international
- ▶ Marché public
- ▶ Appel d'offres
- ▶ Management d'un point de vente
- ▶ Challenges commerciaux

GESTION

- ▶ Gestion budgétaire
- ▶ Tableau de bord

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET INTERNATIONAL*

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018, publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018. (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE DISTRIBUTION, MERCHANDISING ET E-COMMERCE

LES PLUS

+ Participation à des **concours nationaux**

+ Pédagogie basée sur des **business case**

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

33,1 K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Directeur de magasin
- ▶ Responsable merchandising
- ▶ Category manager
- ▶ Responsable e-commerce



Mastère MANAGEMENT COMMERCIAL



PROGRAMME DISPONIBLE «ONLINE» plus d'infos p.78

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Bâtir un plan d'actions commerciales
- ▶ Développer un portefeuille clients par le biais de la prospection et du Social Selling
- ▶ Négocier et conclure une affaire
- ▶ Mener un entretien d'investigation des besoins
- ▶ Piloter une offre commerciale par la valeur
- ▶ Encadrer une équipe commerciale

4^e année

Semestres 7 et 8

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

- ▶ Organisation et performance commerciale
- ▶ Négociation BtoB, BtoC et de produits financiers

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- ▶ Management des réseaux de distribution
- ▶ Marketing international
- ▶ Stratégie et négociation de partenaires commerciaux
- ▶ Stratégie de distribution multicanale et e-commerce
- ▶ Gestion de projet commercial : foire et salon

E-BUSINESS ET DIGITAL MARKETING

- ▶ Création de site web et e-commerce
- ▶ Stratégie de référencement naturel et payant - Web Analytics
- ▶ Marketing mobile

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Droit du e-commerce
- ▶ Management des forces de vente

5^e année

Semestres 9 et 10

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL STRATÉGIQUE

- ▶ International negotiation
- ▶ Key account management
- ▶ Management des SAV
- ▶ Stratégie de développement à l'international
- ▶ Marketing mobile

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

- ▶ Achats
- ▶ Supply chain management
- ▶ Management de la qualité
- ▶ Droit des contrats à l'international
- ▶ Marché public
- ▶ Appel d'offres
- ▶ Management d'un point de vente
- ▶ Challenges commerciaux

GESTION

- ▶ Gestion budgétaire
- ▶ Tableau de bord

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL ET INTERNATIONAL *
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018, publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
MANAGEMENT
COMMERCIAL

LES PLUS

+ Réalisation d'une **mission de consulting** pour un client réel

+ Création d'**agences commerciales** pour les Foires et Salons

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

33,4K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Manager commercial
- ▶ Business développeur
- ▶ Responsable grands comptes
- ▶ Responsable des ventes



Mastère MANAGEMENT DES ACHATS



PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser la négociation avec les fournisseurs
- ▶ Développer un panel fiable et pérenne de fournisseurs
- ▶ Maîtriser les contrats avec les fournisseurs
- ▶ Maîtriser des négociations interculturelles
- ▶ Maîtrise de la Supply Chain
- ▶ Compréhension des besoins et des contextes de sourcing internationaux

4^e année Semestres 7 et 8

MANAGEMENT DES ACHATS

- ▶ Management des achats
- ▶ Achats sectoriels : textile, automobile, grande distribution, matières premières, cosmétiques
- ▶ Achats spécifiques : prestations intellectuelles, services généraux, achats publics, achats industriels, achat de sous-traitance
- ▶ Process achat et sourcing
- ▶ Négociation BtoB
- ▶ Techniques de négociation

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Gestion pour managers
- ▶ Calcul des coûts

CERTIFICATION INTERNATIONALE CIPS

- ▶ Context and needs of procurement
- ▶ The formation of contract
- ▶ The sourcing of suppliers
- ▶ Préparation à CIPS

LANGUES

- ▶ Business English et préparation au TOEIC
- ▶ LV2 en option : allemand, espagnol, italien, chinois

5^e année Semestres 9 et 10

MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES ACHATS

- ▶ Mesure et pilotage de la performance achat et logistique
- ▶ Management de la qualité
- ▶ Achats et développement durable
- ▶ Techniques de consulting

INTERNATIONAL MANAGEMENT

- ▶ Country risk management
- ▶ Gestion budgétaire et tableaux de bord
- ▶ Compétition d'agences

CERTIFICATION INTERNATIONALE CIPS

- ▶ Context and needs of procurement
- ▶ The formation of contract
- ▶ The sourcing of suppliers
- ▶ Préparation à CIPS

LANGUES

- ▶ Business English
- ▶ Préparation au TOEIC
- ▶ LV2 en option : allemand, espagnol, italien, chinois

MASTÈRE BAC+5

MANAGER ACHATS ET SUPPLY-CHAIN*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 (code NSF 3 10p 312t)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
MANAGEMENT
DES ACHATS

LES PLUS

+ 50% de la formation en anglais

+ Préparation à la certification internationale CIPS

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

33,9K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Chef de groupe achats
- ▶ Manager conseil achats
- ▶ Responsable approvisionnements
- ▶ Responsable e-sourcing



Mastère SUPPLY CHAIN



THE FRESH CONNECTION



PROGRAMME DISPONIBLE «ONLINE» plus d'infos p.78

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Optimiser la politique de Supply Chain d'une entreprise
- ▶ Faire de la Supply Chain un levier de croissance de l'entreprise
- ▶ Rationaliser la production et la logistique d'une entreprise
- ▶ Négocier de manière pérenne avec des fournisseurs internationaux
- ▶ Garantir le taux de service de ses clients
- ▶ Maîtriser les contrats avec les fournisseurs

4^e année

Semestres 7 et 8

MANAGEMENT LOGISTIQUE

- ▶ Stratégie multimodale des transports
- ▶ Système d'information logistique
- ▶ Stratégie de distribution omnicanal et logistique de l'e-commerce
- ▶ Management d'un entrepôt et gestion de projet logistique
- ▶ Commerce international et douane
- ▶ Management de la Supply Chain

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Gestion pour managers
- ▶ Calcul des coûts

PRÉPARATION BASICS

- ▶ L'entreprise étendue
- ▶ Lean management
- ▶ Prévisions des ventes
- ▶ Préparation au BASICS

LANGUES

- ▶ Business English
- ▶ Préparation au TOEIC
- ▶ LV2 en option : allemand, espagnol, italien, chinois

5^e année

Semestres 9 et 10

MANAGEMENT STRATÉGIQUE DE LA SUPPLY CHAIN

- ▶ Audit achats et logistique
- ▶ Stratégie d'externalisation
- ▶ Lean management

INTERNATIONAL MANAGEMENT

- ▶ Country risk management
- ▶ Gestion budgétaire et tableaux de bord
- ▶ Compétition d'agences

PRÉPARATION BASICS

- ▶ Approvisionnement et distribution
- ▶ The Cool Connection
- ▶ Master Planning (MRP...)
- ▶ Finance et supply chain management
- ▶ SCM et digitalisation
- ▶ Révision BASICS

LANGUES

- ▶ Business English
- ▶ Préparation au TOEIC
- ▶ LV2 en option : allemand, espagnol, italien, chinois

MASTÈRE BAC+5

MANAGER ACHATS ET SUPPLY-CHAIN*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 (code NSF 310p 312f)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
SUPPLY CHAIN

LES PLUS

- + Participation à de nombreuses **compétitions reconnues** (The Fresh Connection, The Cool Connection...)
- + Préparation à la **certification internationale BASICS** en partenariat avec l'Association FAPICS

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

34,2K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Consultant Supply Chain
- ▶ Ingénieur Supply Chain
- ▶ Supply Chain manager
- ▶ Responsable Supply Chain et achats



Mastère INGÉNIERIE D'AFFAIRES

En partenariat avec



PARIS LILLE LYON



OBJECTIFS

- ▶ Maîtriser les enjeux de la transformation digitale
- ▶ Concevoir une stratégie et un plan d'actions commerciales dans l'environnement IT
- ▶ Maîtriser la vente par la valeur
- ▶ Déployer une stratégie de social selling
- ▶ Bâtir des réponses commerciales à des appels d'offre
- ▶ Négocier une vente complexe

4^e année Semestres 7 et 8

VENTE B TO B ET BUSINESS DEVELOPMENT

- ▶ Plan d'actions commerciales
- ▶ Proposition de valeur et pitch de vente
- ▶ Prospection et social selling
- ▶ Ouverture de l'entretien et insight management
- ▶ Investigation en mode smart selling
- ▶ Stratégie de réponse
- ▶ Proposition commerciale

DIGITAL

- ▶ Ecosystème numérique
- ▶ Fondamentaux des langages informatiques
- ▶ Panorama des infrastructures systèmes et réseaux
- ▶ Architecture et démarches pour les ERP & CRM
- ▶ SMAC (Social, Mobile, Analytics, Cloud)

PILOTAGE DE L'ENTREPRISE

- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Smarketing (inbound marketing et marketing automation)
- ▶ Communication interpersonnelle
- ▶ Droits des contrats
- ▶ Bureautique

5^e année Semestres 9 et 10

VENTE COMPLEXE ET NÉGOCIATION

- ▶ Techniques de consultant
- ▶ Key account management
- ▶ International negotiation
- ▶ Marché public et appels d'offres

DIGITAL ET SYSTÈME D'INFORMATION

- ▶ Cloud computing et langages informatiques
- ▶ Business intelligence
- ▶ Expertise en panorama des infrastructures, systèmes et réseaux
- ▶ Marché des technologies de l'information
- ▶ Intelligence artificielle et Blockchain

MANAGEMENT DE PROJET

- ▶ Coûts et valeurs ajoutées du Système d'Information
- ▶ Méthodologie ITIL
- ▶ Management de la qualité
- ▶ Droit des nouvelles technologies

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

- ▶ Management de l'innovation
- ▶ Externalisation de gestion et maintenance applicative
- ▶ Gestion et management d'équipes

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL ET INTERNATIONAL *

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018, publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 312m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
INGÉNIERIE
D'AFFAIRES

LES PLUS

+ Des partenariats avec les leaders du secteur IT

+ Partenaire du Social Selling Forum

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

43K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Ingénieur d'affaires
- ▶ Key account manager
- ▶ Manager commercial
- ▶ Business développeur



Mastère

ENTREPRENEURIAT ET BUSINESS DEVELOPMENT

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Créer un Business plan
- ▶ Pitcher son projet de manière convaincante auprès de financeurs
- ▶ Maîtriser les études de faisabilité et de marché
- ▶ Maîtriser la recherche de financement
- ▶ Développer ses réseaux
- ▶ Concevoir les outils de promotion et de développement

4^e année

Semestres 7 et 8

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

- ▶ Le Business Plan
- ▶ L'innovation management
- ▶ Coaching et mentoring du projet de création d'entreprise
- ▶ Étude de marché et Business development

GESTION D'ENTREPRISE

- ▶ Droit et fiscalité de la création d'entreprise
- ▶ Stratégie d'entreprise et business model
- ▶ Stratégie de financement de la création d'entreprise
- ▶ Comptabilité analytique et analyse financière
- ▶ Finance entrepreneuriale
- ▶ Fiscalité entrepreneuriale

E-BUSINESS ET DIGITAL MARKETING

- ▶ Stratégie web et développement
- ▶ L'autoentreprise
- ▶ Veille concurrentielle
- ▶ Marketing

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Développement personnel et coaching

5^e année

Semestres 9 et 10

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET STRATÉGIQUE

- ▶ Techniques de ventes complexes
- ▶ Techniques de négociation
- ▶ Networking
- ▶ Communication et communication digitale
- ▶ Customer development et Growth Hacking
- ▶ Leadership et Management

E-BUSINESS ET DIGITAL MARKETING

- ▶ Création du site web d'une startup
- ▶ Traffic management et Web analytics
- ▶ Stratégie web et développement

GESTION D'ENTREPRISE

- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Financement de l'innovation
- ▶ Management du risque
- ▶ Fiscalité des affaires
- ▶ Franchise
- ▶ Les rencontres privilèges de l'entrepreneuriat

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Développement personnel et coaching

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL ET INTERNATIONAL *

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018, publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 3112m)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
ENTREPRENEURIAT
ET BUSINESS
DEVELOPMENT

LES PLUS

+ Un accompagnement personnalisé des projets par des professionnels

+ Intégrer l'incubateur «EngrainAGES» du Réseau GES

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

32,8K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Créateur d'entreprises
- ▶ Responsable d'un centre de profits
- ▶ Directeur d'activités
- ▶ Chef de projet



*Je voulais très vite rentrer dans le monde professionnel. Il m'était donc naturel de choisir une école bien classée pour donner de la valeur à mon **diplôme reconnu par l'État.***

Fleur C.



GESTION, FINANCE ET RESSOURCES HUMAINES

6 MASTÈRES EN ALTERNANCE :

- ▶ Mastère **Ressources Humaines et Transformation Digitale** p. 72
- ▶ Mastère **Gestion de Patrimoine** p. 73
- ▶ Mastère **Banque - Assurance** p. 74
- ▶ Mastère **Management Immobilier** p. 75
- ▶ Mastère **Conseil, Audit et Contrôle de Gestion** p. 76
- ▶ Mastère **Finance** p. 77



Christelle JONDOT
Directrice
Pédagogique

PRINCIPAUX ENSEIGNANTS

 **Gérard CHAPALAIN**
Consultant en d'entreprise
- FAS Conseil

 **Malik ISSAD**
Conseil Gestion pour
les affaires

 **Bernard COUPEZ**
Membre du collège
de l'AMF - Président
de Strategy & Régulation

 **Axelle DAVID**
Avocate

 **Anne-Charlotte PAOLI**
Ex responsable de desk
SG Corporate

 **David PIERLAS**
Expert-comptable
Commissaire aux comptes

 **Céline BOUKILI**
Responsable de la
stratégie des emplois -
Institut des sciences
de l'univers

PAROLE D'ENTREPRISE

«**Arca Patrimoine** est le leader des cabinets de courtage vie-épargne en France. La société permet le rapprochement du savoir-faire spécifique des compagnies d'assurances et des compétences des gestionnaires les plus prestigieux.

Notre partenariat avec PPA dure depuis maintenant plusieurs années. Chaque année, PPA nous apporte une aide précieuse pour le recrutement de nos alternants et stagiaires.

Nous participons depuis cette année aux Speed Meetings de PPA, ce qui nous a permis d'accélérer le recrutement et de détecter nos potentiels collaborateurs.»

Mélissa MALKA

Responsable Partenariat, ARCA PATRIMOINE

ENTREPRISES PARTENAIRES



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

-  **Clémence B., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de recrutement chez ALTEN
-  **Aurélié B., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistante crédit-bail immobilier
chez NATIXIS LEASE
-  **Marie B., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Gestionnaire Back Office chez CRÉDIT
AGRICOLE CIB
-  **Gabriela I., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée d'études risques chez BPCE
-  **Florent L., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Assistant patrimonial chez BRED

COURS COMMUNS AUX 6 MASTÈRES

- ▶ Bureautique
- ▶ Business English
- ▶ Préparation au TOEIC
- ▶ Business Game

Mémoire et
grand oral professionnel

PAROLE D'ÉTUDIANT



Jorge B., 5^e année
Ressources Humaines et
Transformation Digitale

«**J'ai choisi PPA** pour son expertise dans l'alternance qui permet d'allier une formation pédagogique de haut niveau à une expérience significative en entreprise. C'est d'ailleurs ce qui fait la richesse de ce type de cursus : être au contact d'enseignants qui sont des professionnels en activité et qui nous transmettent leurs savoirs, et ensuite appliquer sans délai les connaissances acquises pendant les cours. Je suis chargé de recrutement chez Page Personnel. J'assure la conduite des entretiens ainsi que les diverses tâches RH d'un entretien de recrutement. Lors de mes recherches, ma chargée des relations entreprises m'a reçu en entretien pour définir mes attentes en termes de poste. Dans les semaines qui suivirent, plusieurs entreprises se sont rapprochées de moi [...], dont Page Personnel que j'ai pu intégrer.»



PROGRAMME
DISPONIBLE «ONLINE»
plus d'infos p.78

Mastère

RESSOURCES HUMAINES ET TRANSFORMATION DIGITALE

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Maîtrise des techniques de GRH
- ▶ Adaptation aux nouvelles réglementations
- ▶ Analyse et résolutions des problématiques RH
- ▶ Management d'équipe
- ▶ Maîtrise du droit et des techniques de formation
- ▶ Gestion de la masse salariale

4^e année
Semestres 7 et 8

5^e année
Semestres 9 et 10

**MASTÈRE
BAC+5**

COMPORTEMENT DES INDIVIDUS ET MANAGEMENT DES RH

- ▶ Communication RH
- ▶ Théorie et outils psychologiques
- ▶ GPEC et management
- ▶ Insertion et handicap
- ▶ Gestion des expatriés
- ▶ Gestion du temps de travail
- ▶ Gestion du processus de recrutement 3.0

DROIT DU TRAVAIL ET DES RELATIONS PROFESSIONNELLES

- ▶ Contentieux des RH
- ▶ Droit des restructurations et PSE
- ▶ Administration paie

ENJEUX ÉCONOMIQUES ET PERSPECTIVES RH

- ▶ Gestion de l'épargne salariale et des retraites
- ▶ Synthèse financière, audit et contrôle de gestion sociale
- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Environnement économique et social

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Scénario d'urgence
- ▶ Séminaire bilan de compétence

COMPORTEMENT DES INDIVIDUS ET MANAGEMENT DES RH

- ▶ Communication interne et gestion de crise
- ▶ Community management et social media
- ▶ Management du changement et gestion de projet
- ▶ Management des systèmes d'information RH
- ▶ Organisational behavior and intercultural management
- ▶ RSE
- ▶ Business Intelligence

TRAVAIL ET EMPLOI

- ▶ Conflits sociaux et techniques de négociation
- ▶ Droit, gestion et financement de la formation
- ▶ Techniques de management
- ▶ Gestion internationale des RH

ENJEUX ÉCONOMIQUES ET PERSPECTIVES RH

- ▶ Stratégie d'entreprise et politique RH
- ▶ Actualités économiques et sociales
- ▶ Fiscalité internationale des RH
- ▶ Fonds de pension et ressources humaines
- ▶ Compensation and benefits
- ▶ Management des risques et contrôle interne RH

MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES*
Diplômes reconnus par l'État niveau 7

* Diplôme délivré sur le campus Paris : Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 315)
Diplôme délivré en régions : Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 25 février 2016 publié au Journal Officiel du 17 mars 2016 (code NSF 315)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE **RESSOURCES
HUMAINES
ET TRANSFORMATION
DIGITALE**

LES PLUS

INSERTION PROFESSIONNELLE

+ Séminaire bilan de compétences

+ Conférences, tables rondes et rencontres

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

31,5K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable du recrutement
- ▶ Contrôleur de gestion sociale
- ▶ Responsable gestion des carrières
- ▶ Responsable formation



Mastère GESTION DE PATRIMOINE



PROGRAMME DISPONIBLE «ONLINE» plus d'infos p.78

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Adaptation aux nouvelles réglementations
- ▶ Analyse de la situation patrimoniale d'un client
- ▶ Maîtrise des techniques de négociation commerciale
- ▶ Maîtrise des techniques d'asset management
- ▶ Maîtrise des schémas d'optimisation fiscale
- ▶ Capacité à être force de conseil et de proposition

4^e année Semestres 7 et 8

DROIT ET FISCALITÉ

- ▶ Courtage et risque entreprise
- ▶ Transmission du patrimoine privé
- ▶ Fiscalité du patrimoine
- ▶ Régimes matrimoniaux et familles recomposées

ÉCONOMIE ET FINANCE

- ▶ Produits financiers et gestion collective
- ▶ Stratégie et synthèse financière
- ▶ Actuariat
- ▶ Épargne entreprise et capital investissement
- ▶ Finance comportementale

LE CONSEIL ET LA NÉGOCIATION

- ▶ Bilan et conseils patrimoniaux
- ▶ Négociation commerciale

LES OUTILS DE GESTION PRIVÉE

- ▶ Statut fiscal et social du dirigeant
- ▶ Gestion de portefeuille
- ▶ Environnement juridique de la location immobilière
- ▶ Family office

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Business Game
- ▶ Certification AMF

5^e année Semestres 9 et 10

CONSEIL ET NÉGOCIATION

- ▶ Techniques de management
- ▶ Bilan et conseils patrimoniaux approfondis
- ▶ Technique de négociation auprès des professionnels

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

- ▶ Analyse financière approfondie
- ▶ Économie financière
- ▶ Analyse risque pays
- ▶ Assurance et retraite
- ▶ Gestion des risques financiers
- ▶ Produits dérivés et structurés

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Optimisation fiscale du patrimoine
- ▶ Gestion de patrimoine et droit pénal
- ▶ Fiscalité internationale du patrimoine
- ▶ Fiscalité et transmission du patrimoine

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Excel base de données
- ▶ Business Game
- ▶ Certification AMF

MASTÈRE BAC+5

MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 313p et 314p)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
GESTION DE
PATRIMOINE

LES PLUS

+ Logiciel **Harvest - Big Expert**

+ **Conférences**, tables rondes et rencontres

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

35K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Conseiller en banque privée
- ▶ Gestionnaire de patrimoine
- ▶ Gestionnaire de portefeuille
- ▶ Gestionnaire d'actif



Mastère BANQUE - ASSURANCE



PROGRAMME DISPONIBLE «ONLINE» plus d'infos p.78

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Analyse du risque crédit
- ▶ Capacité à analyser et à répondre aux besoins clients
- ▶ Capacité d'évaluation et de diagnostic de la situation financière d'une entreprise
- ▶ Capacité à négocier avec des particuliers et des professionnels
- ▶ Connaissance de l'environnement juridique de la banque
- ▶ Adaptation aux nouvelles réglementations

4^e année

Semestres 7 et 8

5^e année

Semestres 9 et 10

MASTÈRE BAC+5

DROIT ET FISCALITÉ

- ▶ Fiscalité du patrimoine
- ▶ Régimes matrimoniaux et familles recomposées
- ▶ Droit bancaire

CONSEIL ET NÉGOCIATION

- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Bilan et conseils patrimoniaux
- ▶ Technique de négociation auprès des professionnels
- ▶ Statut fiscal et social du dirigeant
- ▶ Marketing bancaire

ÉCONOMIE ET FINANCE

- ▶ Finance comportementale
- ▶ Gestion de portefeuille
- ▶ Stratégie financière
- ▶ Courtage assurance entreprise

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Bureautique et Big Expert
- ▶ Business Game
- ▶ Certification AMF

DROIT ET FISCALITÉ

- ▶ Droit des sûretés et des entreprises en difficultés
- ▶ Transmission du patrimoine privé
- ▶ Fiscalité internationale en gestion de patrimoine

ÉCONOMIE ET FINANCE

- ▶ Modélisation du risque crédit
- ▶ Outils et méthodes d'analyse des OPCVM
- ▶ Gestion alternative et produits structurés
- ▶ Analyse financière approfondie

LE CONSEIL ET LA NÉGOCIATION

- ▶ Bilan et conseils patrimoniaux approfondis
- ▶ Ingénierie financière du chef d'entreprise
- ▶ Assurance et retraite

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Bureautique et Big Expert
- ▶ Business Game
- ▶ Certification AMF

MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 313p et 314p)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
BANQUE -
ASSURANCE

LES PLUS

+ Séminaire technique de négociation

+ Conférences, tables rondes et rencontres

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

35K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable d'agence bancaire
- ▶ Cadre des assurances
- ▶ Analyste crédit
- ▶ Chargé d'affaires entreprises



Mastère MANAGEMENT IMMOBILIER

PARIS



OBJECTIFS

- ▶ Maîtrise de l'environnement juridique de l'immobilier
- ▶ Capacité d'analyse et de décision
- ▶ Maîtrise des techniques commerciales
- ▶ Asset management immobilier
- ▶ Adaptation aux nouvelles réglementations et normes professionnelles
- ▶ Capacité d'adaptation à un environnement changeant

4^e année Semestres 7 et 8

DROIT ET FISCALITÉ

- ▶ Droit de l'urbanisme et de la construction
- ▶ Transmission du patrimoine privé
- ▶ Fiscalité du patrimoine
- ▶ Environnement juridique de la location immobilière

ÉCONOMIE ET FINANCE

- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Stratégie financière
- ▶ Épargne entreprise
- ▶ Capital investissement

LE CONSEIL ET LA NÉGOCIATION

- ▶ Bilan et conseils patrimoniaux
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Finance comportementale

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Bureautique et Big Expert
- ▶ Business Game
- ▶ Certification AMF

5^e année Semestres 9 et 10

EXPERTISE IMMOBILIÈRE

- ▶ Immobilier et développement durable
- ▶ Architecture et terminologie du bâtiment
- ▶ Gestion de projet appliqué à l'immobilier

OPTIMISATION ET VALORISATION DU PATRIMOINE

- ▶ Asset management immobilier
- ▶ Marketing stratégique et opérationnel de l'immobilier
- ▶ Optimisation fiscale du patrimoine immobilier

CONSEIL ET NÉGOCIATION

- ▶ Bilan et conseils patrimoniaux
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Techniques de management

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Gestion de patrimoine et droit pénal
- ▶ Fiscalité internationale du patrimoine
- ▶ Fiscalité et transmission du patrimoine

MASTÈRE BAC+5

MANAGER DES ACTIFS IMMOBILIERS*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 25 février 2016 publié au Journal Officiel du 17 mars 2016 (code NSF 313)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
MANAGEMENT
IMMOBILIER

LES PLUS

+ Séminaire technique de négociation

+ Conférences, tables rondes et rencontres

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

35K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Gestionnaire de patrimoine
- ▶ Consultant immobilier
- ▶ Responsable du développement
- ▶ Conseiller en investissement



Mastère

CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION



PROGRAMME DISPONIBLE «ONLINE» plus d'infos p.78

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Maîtrise des situations fiscales, comptables et financières complexes
- ▶ Adaptation aux nouvelles réglementations et normes professionnelles
- ▶ Capacités organisationnelles
- ▶ Conseil en matière de gouvernance d'entreprise et de stratégie financière
- ▶ Production, analyse et contrôle des états financiers
- ▶ Diagnostic de la situation globale de l'entreprise

4^e année

Semestres 7 et 8

AUDIT ET GESTION COMPTABLE

- ▶ Audit et conseil
- ▶ Gestion comptable : fusion et consolidation
- ▶ Comptabilité anglo-saxonne
- ▶ Stratégie d'investissement et financement

GESTION D'ENTREPRISE

- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Stratégie juridique
- ▶ Gouvernance et projets des systèmes d'information
- ▶ Fiscalité
- ▶ Contrôle de gestion approfondi

GESTION FINANCIÈRE APPROFONDIE

- ▶ Diagnostic financier
- ▶ Évaluation d'entreprise
- ▶ Gestion de trésorerie

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Informatique pour auditeur
- ▶ Certification AMF
- ▶ Salle Bloomberg
- ▶ Challenge « les métiers du conseil »

5^e année

Semestres 9 et 10

AUDIT ET GESTION DES GROUPES

- ▶ Audit et contrôle interne
- ▶ Audit bancaire
- ▶ Audit comptable et financier
- ▶ Comptabilité internationale et normes IFRS
- ▶ Ingénierie financière approfondie
- ▶ Reporting RSE
- ▶ Conseil aux entreprises en difficulté

TECHNIQUES JURIDIQUES

- ▶ Contentieux fiscal
- ▶ Droit européen et international des affaires
- ▶ Fiscalité internationale
- ▶ Procédures et litiges
- ▶ Fraude financière

TECHNIQUES DE MANAGEMENT

- ▶ Contrôle de gestion et management de la performance
- ▶ Management des systèmes d'information
- ▶ Techniques de management
- ▶ Management d'équipes

MASTÈRE BAC+5

MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 313p et 314p)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
CONSEIL, AUDIT
ET CONTRÔLE
DE GESTION

LES PLUS

+ Salle Bloomberg

+ Missions de consulting

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

35,5K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Contrôleur de gestion
- ▶ Responsable comptable et financier
- ▶ Consolidateur
- ▶ Auditeur interne/externe



Mastère FINANCE

PARIS LILLE LYON GRENOBLE REIMS AIX-EN-PROVENCE



OBJECTIFS

- ▶ Capacité d'analyse et de décision
- ▶ Agir sur les marchés financiers
- ▶ Optimiser la gestion de la trésorerie
- ▶ Évaluer une entreprise
- ▶ Définir une stratégie d'investissement et de financement
- ▶ Capacité d'adaptation à un environnement changeant

4^e année Semestres 7 et 8

GESTION FINANCIÈRE APPROFONDIE

- ▶ Actuariat
- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Diagnostic financier et stratégique
- ▶ Fusion et acquisition
- ▶ Gestion de trésorerie

FINANCE DE MARCHÉ

- ▶ Finance de marché et mesure de la performance
- ▶ Gestion de portefeuille
- ▶ Equity investment
- ▶ Mathématiques financières
- ▶ Marchés des changes et des matières premières
- ▶ Marché des taux
- ▶ Instruments et marchés dérivés

MANAGEMENT FINANCIER

- ▶ Régulation bancaire et monétaire
- ▶ Analyse risque pays
- ▶ Négociation commerciale et business model

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Informatique de la finance
- ▶ Certification AMF
- ▶ Bloomberg

5^e année Semestres 9 et 10

GESTION FINANCIÈRE APPROFONDIE

- ▶ Contrôle interne et gestion des risques
- ▶ Analyse financière avancée
- ▶ Gestion d'actifs pour institutionnels
- ▶ Analyse extra financière et ISR
- ▶ La boîte à outil du trésorier international

FINANCE DE MARCHÉ APPROFONDIE

- ▶ Risques de non-conformité et sécurité financière
- ▶ Protection des investisseurs et intégrité des marchés
- ▶ Analyse technique et chartiste
- ▶ Calcul stochastique
- ▶ Gestion de portefeuille
- ▶ Stratégie de trading
- ▶ Produits dérivés et produits structurés
- ▶ Gestion alternative

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Techniques de management
- ▶ VBA
- ▶ Business Game
- ▶ Salle Bloomberg

MASTÈRE BAC+5

MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER*
Diplôme reconnu par l'État niveau 7

* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 313p et 314p)

+ DOUBLE DIPLÔME
MASTÈRE
FINANCE

LES PLUS

+ Salle **Bloomberg**

+ Préparation à la **certification AMF**

INSERTION PROFESSIONNELLE

SALAIRE MOYEN
DU PREMIER EMPLOI

34,5K€

DÉBOUCHÉS

- ▶ Conseiller fusion-acquisition
- ▶ Analyste crédit
- ▶ Gestionnaire de trésorerie
- ▶ Sale-trader actions

8 MASTÈRES « ONLINE » EN ALTERNANCE

Grâce aux cours dispensés quotidiennement sur notre plateforme, les étudiants se forment tout en restant au sein de leur entreprise.

Les deux années de Mastère sont rythmées par :

- ▶ 2 modules / mois
- ▶ 2 classes virtuelles / jour (cours de 45 minutes)
- ▶ Des cours en présentiel sur le campus de PPA :
 - 1 journée d'intégration au début de chaque année scolaire
 - 1 séminaire d'une semaine / an
- ▶ Des évaluations : un samedi par mois sur le campus portant sur les deux modules étudiés

Via notre plateforme en ligne, l'étudiant a de nombreuses ressources à sa disposition afin de suivre ses modules de cours et échanger avec les autres apprenants et les enseignants.



1 équipe pédagogique dédiée



1 séminaire d'intégration sur le campus



Enseignants issus du monde professionnel



Plateforme elearning performante



Cours vidéo en direct



Accès 24h/24 aux supports de cours sur la plateforme



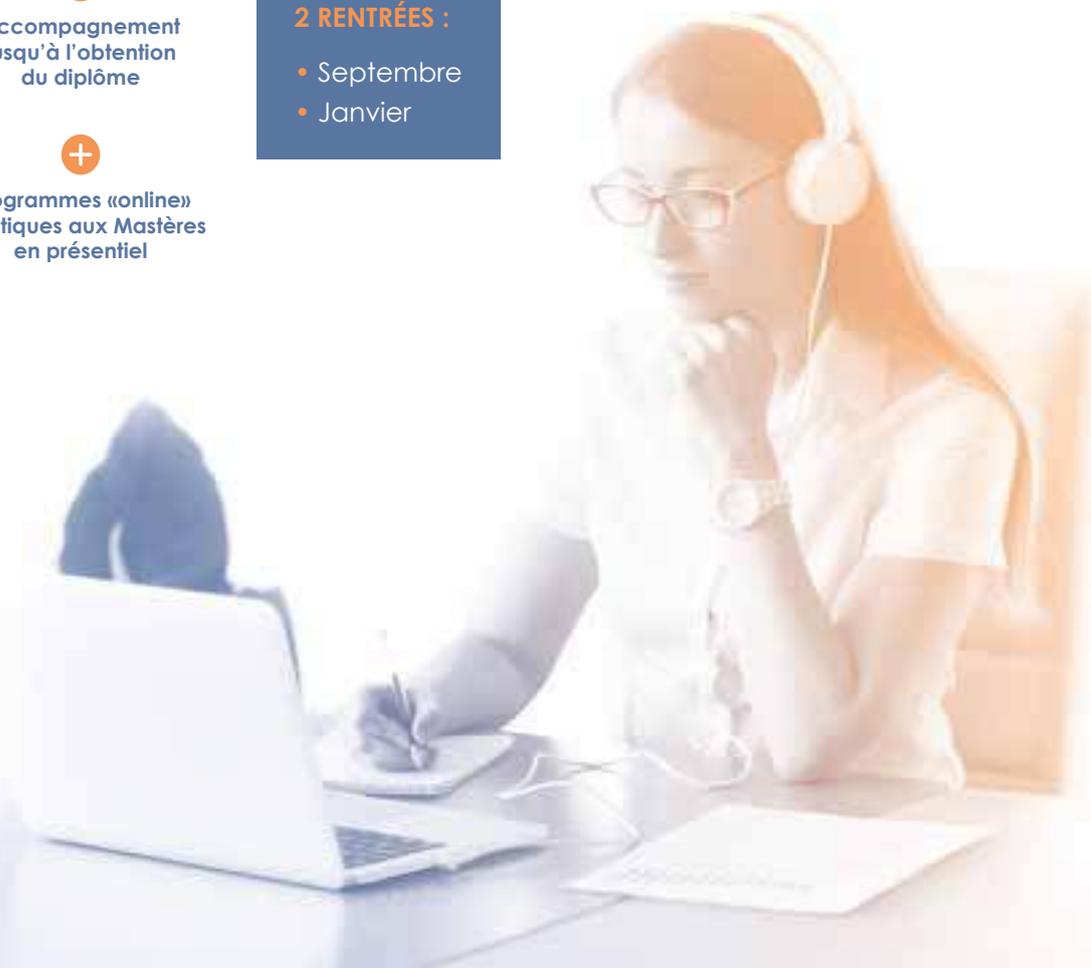
Accompagnement jusqu'à l'obtention du diplôme



Programmes «online» identiques aux Mastères en présentiel

2 RENTRÉES :

- Septembre
- Janvier





MASTÈRE

COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL

Le Mastère forme des professionnels du digital capables d'appréhender et accompagner la transformation digitale des entreprises dans toutes ses dimensions stratégiques, techniques et opérationnelles. *Plus d'info p.48*

Débouchés :
Traffic manager
Chef de produit web et mobile
Community manager
Brand content manager



MASTÈRE

COMMUNICATION 360° ET BRAND CONTENT

Le Mastère forme des professionnels aux postes de management inhérents aux métiers de la communication que ce soit en agence, chez l'annonceur ou les médias. *Plus d'info p.50*

Débouchés :
Responsable communication
Consultant en communication de crise
Responsable réseaux sociaux



MASTÈRE

MANAGEMENT COMMERCIAL

Le Mastère forme des professionnels pouvant bâtir la stratégie commerciale de leur entreprise et en assurer le développement. *Plus d'info p.64*

Débouchés :
Manager commercial
Business developer
Responsable grands comptes
Ingénieur d'affaires



MASTÈRE

SUPPLY CHAIN

Le Mastère forme des professionnels aux standards internationaux de Supply Chain en les préparant à la certification BASICS. *Plus d'info p.66*

Débouchés :
Responsable logistique
Ingénieur Supply Chain
Responsable des stocks
Consultant Supply Chain



MASTÈRE

BANQUE - ASSURANCE

Le Mastère forme des professionnels du milieu bancaire (banque de réseau, banque en ligne ou banque privée) ainsi que des professionnels du secteur de l'assurance susceptibles d'intégrer une compagnie ou d'être courtier. *Plus d'info p.74*

Débouchés :
Responsable d'agence bancaire
Analyste crédit
Chargé d'affaires entreprises



MASTÈRE

CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION

Le Mastère forme des professionnels aptes à prendre en charge la gestion comptable et financière d'une structure. Ils seront dotés d'une réelle polyvalence qui leur permettra de s'imposer comme des interlocuteurs privilégiés. *Plus d'info p.76*

Débouchés :
Contrôleur de gestion
Responsable comptable et financier
Auditeur interne / externe



MASTÈRE

RESSOURCES HUMAINES ET TRANSFORMATION DIGITALE

Le Mastère forme des professionnels qui participeront à la gestion du personnel d'une organisation ou d'un groupe. *Plus d'info p.72*

Débouchés :
Responsable du recrutement
Responsable formation
Responsable gestion des carrières



MASTÈRE

GESTION DE PATRIMOINE

Le Mastère forme des professionnels en capacité d'analyser le patrimoine de leurs clients et de les conseiller dans les domaines de la diversification des actifs, de l'optimisation fiscale ... *Plus d'info p.73*

Débouchés :
Conseiller en banque privée
Ingénieur patrimoniale
Gestionnaire de portefeuille
Gestionnaire d'actifs

Les MBA SPÉCIALISÉS



Christelle JONDOT
Directrice des programmes MBA

Le Pôle Paris Alternance est la Grande École de Commerce en Alternance préparant au plus haut niveau (Diplômes reconnus par l'État niveaux 6 et 7) de futurs managers en Marketing, Communication, Ressources Humaines, Finance, Gestion...

Les 19 MBA Spécialisés de PPA sont des formations en alternance d'une durée de 12 mois, spécialisées et professionnalisantes. Elles sont conçues à l'intention des diplômés Bac+3/4 à Bac+5 issus de grandes écoles et universités qui souhaitent compléter leur formation par des programmes permettant d'accéder à des postes de haut niveau dans des entreprises nationales et internationales. Les MBA Spécialisés de PPA sont parmi les rares MBA en France qui permettent d'obtenir des diplômes reconnus par l'État niveau 7.

Les MBA spécialisés de PPA s'adressent à deux types de profils :

- ▶ Les étudiants ayant déjà une compétence technique et souhaitant acquérir une compétence en management
- ▶ Les étudiants souhaitant approfondir leurs connaissances afin d'acquérir une expertise métier ou une expertise sectorielle

LA PÉDAGOGIE AU SEIN DES MBA PPA REPOSE SUR 3 PILIERS :

▷ PROFESSIONNALISATION / PERFORMANCE

Chaque programme a pour objet la formation de futurs décideurs performants dans leur métier. Les enseignements apportent des connaissances théoriques, des savoir-faire et des savoir-être. L'entreprise est au cœur de la pédagogie : tous les modules de formation s'appuient sur des cas pratiques, des cas vécus par l'alternant en entreprise et sur la participation à la réalisation de projets ou de missions de consulting. Le corps professoral est le reflet de cette volonté. Il associe intervenants professionnels experts dans leur domaine et universitaires.

▷ POLYVALENCE / PLURIDISCIPLINARITÉ

Au-delà de leur spécialité métier, les élèves de MBA PPA abordent tous les sujets du management afin d'acquérir une vision générale des problématiques rencontrées, des compétences managériales nécessaires à la direction d'une équipe ou d'une entreprise, et se préparent à être des managers responsables et éthiques.

▷ AMBITION / AVENIR

Des valeurs fortes comme l'engagement et le travail sont au cœur de l'esprit MBA PPA. L'alternance entre période en entreprise et période de cours favorise l'assimilation des concepts. Un mémoire professionnel de recherche proche d'un projet d'entreprise, l'exigence d'un score significatif au TOEIC, l'obtention d'un niveau certifié en bureautique (PCIE), des outils d'E-learning sont autant d'atouts pour l'avenir professionnel de chacun.

19 MBA RÉPARTIS EN 4 PÔLES

PÔLE MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL



Marketing Stratégique et Data Analytics



Marketing and Brand Management



Marketing Digital



Communication Événementielle et Relations Publiques



Communication 360° & Brand Content

PÔLE MANAGEMENT ET MARKETING SECTORIEL



Management de la Culture et de l'Audiovisuel



Management du Sport



Management du Tourisme et de l'Hôtellerie



Marketing et Management de la Santé

PÔLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, INTERNATIONAL ET SUPPLY CHAIN



Management des Achats



International Business



Management Commercial



Supply Chain

PÔLE GESTION, FINANCE, RESSOURCES HUMAINES



Ressources Humaines et Transformation Digitale



Finance



Banque - Assurance



Management de l'Immobilier



Gestion de Patrimoine



Conseil, Audit et Contrôle de Gestion

MBA 1^{RE} ANNÉE ADMISSION BAC + 3

La 1^{re} année des MBA spécialisés s'adresse à des étudiants ayant validé un Bac+3 (licence...) et souhaitant donner une nouvelle dynamique à leur cursus : changement d'orientation à leur projet professionnel, acquisition d'une double compétence en management ou souhait de se réorienter.

PROGRAMME (M1 / BAC+4)

Durant cette 1^{re} année de formation, les étudiants vont acquérir les fondamentaux de management, marketing et gestion d'entreprise. Le programme se décompose en deux semestres :

Semestre 1 : acquisition des fondamentaux du management

Semestre 2 : approfondissement de son parcours avec le choix d'une spécialisation

À l'issue du 2nd semestre et selon le parcours qu'ils auront choisi, les étudiants pourront intégrer l'un des MBA proposés.

FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT - SEMESTRE 1

- Introduction à la gestion des ressources humaines
- Marketing Fondamental
- Comptabilité pour Manager
- Stratégie de communication
- Droit d'entreprise
- Négociation Commerciale
- Stratégie Marketing Digital
- Management des Organisations
- Anglais - TOEIC
- Séminaire d'intégration

SPÉCIALISATION MARKETING ET COMMUNICATION - SEMESTRE 2

- Stratégie d'Entreprise
- Marketing Stratégique
- Études de Marché
- Marketing Direct et CRM
- Audit Marketing et Planification
- Management Commercial
- Stratégie Web
- Brand Marketing
- Challenge de communication et marketing
- Anglais - TOEIC

SPÉCIALISATION DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, INTERNATIONAL ET SUPPLY CHAIN - SEMESTRE 2

- Stratégie d'Entreprise
- Marketing Stratégique
- Études de Marché
- Marketing Direct et CRM
- Audit Marketing et Planification
- Management Commercial
- Anglais - TOEIC

Option Achats et Logistique, International Business

- Logistique Achat
- Stratégie développement international
- Technique de communication internationale

Option Management Commercial

- Analyse de la performance Commerciale
- Prospection Social Selling
- Retail et merchandising

SPÉCIALISATION GESTION, FINANCE ET RESSOURCES HUMAINES - SEMESTRE 2

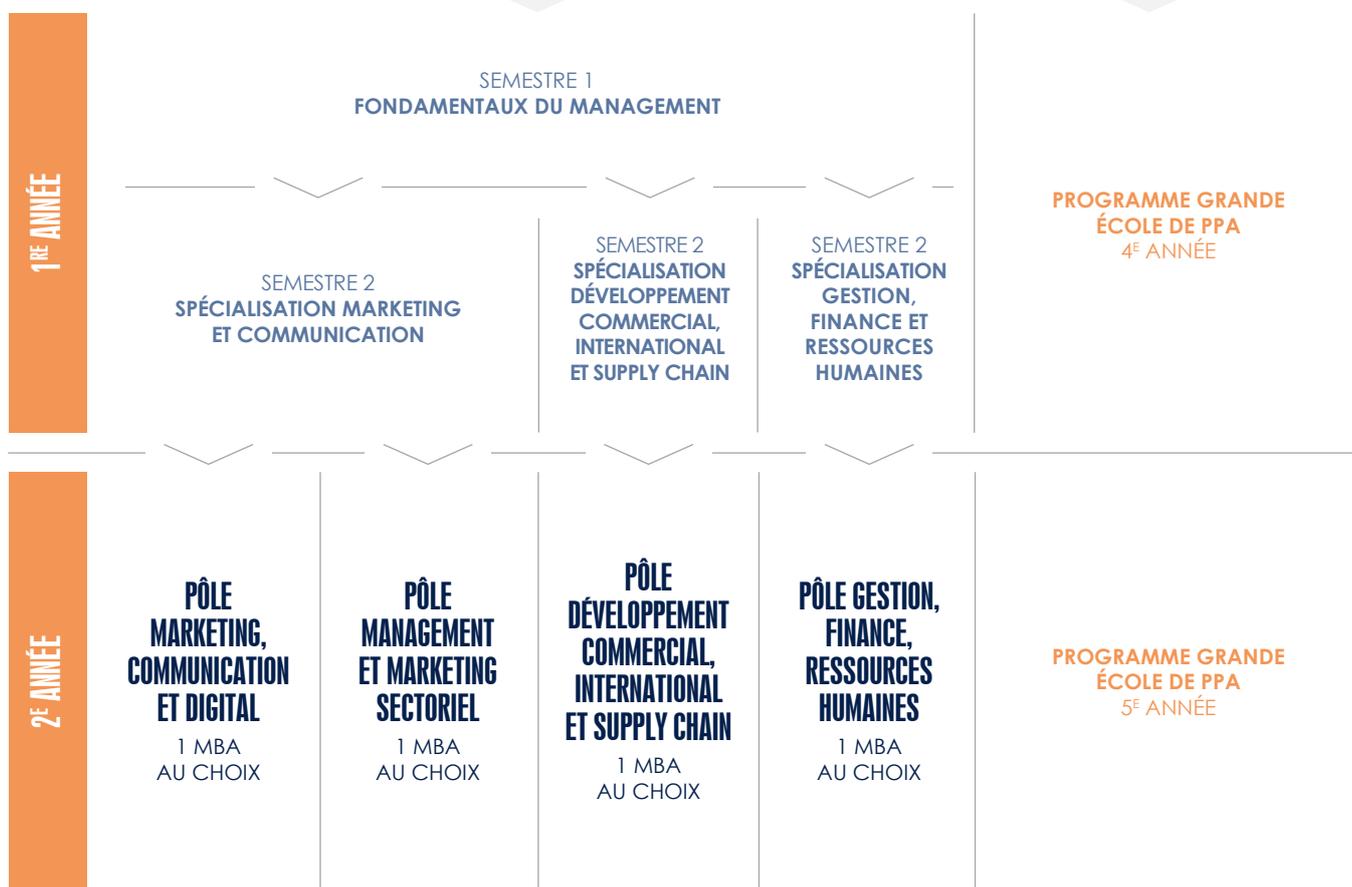
- Introduction aux marchés financiers
- Mathématiques financières
- Comptabilité des sociétés
- Contrôle de gestion
- Analyse Financière
- Fiscalité des Entreprises
- Qualités relationnelles au travail
- Droit du travail
- Droit des assurances
- Anglais - TOEIC

BAC+3 VALIDÉ EN

- ▶ Droit
- ▶ Lettres, Langues
- ▶ Sciences Humaines
- ▶ Sciences Sociales
- ▶ Santé
- ▶ STAPS

- ▶ Sciences
- ▶ Arts
- ▶ Hôtellerie
- ▶ Cinéma
- ▶ Informatique
- ▶ Infographie, Web

- ▶ Écoles de Commerce
- ▶ Marketing, Communication
- ▶ Commerce, Vente, Commerce International
- ▶ Achats, Logistique, Transports
- ▶ Gestion, Comptabilité, Finance, Banque, Assurance
- ▶ Ressources Humaines



Diplôme reconnu par l'État niveau 7



LES RYTHMES						
SESSION	NOV	FEV N+1	JUIN N+1	SEP N+1	JAN N+2	DEC N+2
SESSION DE NOVEMBRE	MBA 1 ^{re} année - Semestre 1 1 jour école / 4 jours entreprise + 3 séminaires d'une semaine		Entreprise Temps plein	MBA 1 ^{re} année Semestre 2 1 jour école / 4 jours entreprise + 3 séminaires d'une semaine	MBA 2 ^e année 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine	
	SESSION DE FÉVRIER	MBA 1 ^{re} année - Semestre 1 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine				

MBA 2^E ANNÉE AVEC MISE À NIVEAU ADMISSION BAC + 4/5

BAC+4/5 VALIDÉ EN

- ▶ Journalisme
- ▶ Psychologie, Sociologie, Sciences Humaines
- ▶ Droit, Lettres, LEA
- ▶ Journalisme
- ▶ Histoire/Géographie
- ▶ Économie
- ▶ Ressources Humaines
- ▶ Gestion, Finance, Banque, Assurance, Immobilier

- ▶ Journalisme
- ▶ Psychologie, Sociologie, Sciences Humaines
- ▶ Droit, Lettres, LEA
- ▶ Journalisme
- ▶ Histoire/Géographie
- ▶ Économie
- ▶ Ressources Humaines
- ▶ Finance, Banque, Assurance, Immobilier

- ▶ Journalisme
- ▶ Psychologie, Sociologie
- ▶ Droit, Lettres, LEA
- ▶ Journalisme, Publicité
- ▶ Histoire/Géographie
- ▶ Immobilier
- ▶ Marketing, Communication

MISE À NIVEAU

MISE À NIVEAU EN MARKETING ET COMMUNICATION

- Comptabilité pour non financiers
- Stratégie Digital Marketing
- Marketing fondamental et stratégique
- Stratégie de communication
- Introduction à la Gestion des ressources humaines
- Droit de l'entreprise
- Négociation commerciale

MISE À NIVEAU EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Marketing fondamental et stratégique
- Technique de commerce international
- Stratégie digital marketing
- Négociation commerciale
- Comptabilité pour non-financiers
- S&OP Management
- Droit de l'entreprise

MISE À NIVEAU EN GESTION, FINANCE, RESSOURCES HUMAINES

- Comptabilité pour non-financiers
- Marketing fondamental et stratégique
- Droit de l'entreprise
- Introduction à la finance de marché
- Négociation commerciale
- Introduction à la GRH
- Mesure et Management de la performance

MBA 2^E ANNÉE

PÔLE MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL

1 MBA
AU CHOIX

PÔLE MANAGEMENT ET MARKETING SECTORIEL

1 MBA
AU CHOIX

PÔLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, INTERNATIONAL ET SUPPLY CHAIN

1 MBA
AU CHOIX

PÔLE GESTION, FINANCE, RESSOURCES HUMAINES

1 MBA
AU CHOIX



Diplôme reconnu par l'État niveau 7



LES RYTHMES

	AVR	JUIL	SEP	NOV	JAN N+1	DEC N+1
SESSION D'AVRIL	Mise à niveau en alternance 1 jour école / 4 jours entreprise	Entreprise Temps plein	Mise à niveau en alternance 1 jour école / 4 jours entreprise		MBA 2^e année 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine	
		SESSION DE SEPTEMBRE	Mise à niveau en alternance 2 jours école / 3 jours entreprise			
		SESSION DE NOVEMBRE	Mise à niveau intensive 6 semaines de cours			

MBA 2^E ANNÉE EN ADMISSION DIRECTE

ADMISSION BAC + 4/5

BAC+4/5 VALIDÉ EN

- ▶ Marketing
- ▶ Communication
- ▶ Publicité

- ▶ École de Commerce
- ▶ Gestion
- ▶ Marketing
- ▶ Communication

- ▶ École de Commerce
- ▶ Gestion
- ▶ Sciences Humaines
- ▶ Ressources Humaines
- ▶ Finance, Banque, Assurance
- ▶ Économie

MBA 2^E ANNÉE

PÔLE MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL

1 MBA
AU CHOIX

PÔLE MANAGEMENT ET MARKETING SECTORIEL

1 MBA
AU CHOIX

PÔLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, INTERNATIONAL ET SUPPLY CHAIN

1 MBA
AU CHOIX

PÔLE GESTION, FINANCE, RESSOURCES HUMAINES

1 MBA
AU CHOIX



Diplôme reconnu par l'État niveau 7



LES RYTHMES

	SEP	JAN N+1	DEC N+1
SESSION DE JANVIER	<p>Stage possible 3 mois temps plein</p>		<p>MBA 2^e année 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine</p>



LA FORMATION CONTINUE ET LA VAE



Une formation diplômante adaptée au rythme des salariés



Une formation construite en mode projet, menée par des professionnels



Diplômes reconnus par l'État Niveaux 6 et 7



Un programme à jour sur les dernières innovations des métiers du secteur concerné

Financement possible par l'entreprise dans le cadre du plan de formation du Fongecif, de la période de professionnalisation ou par le CPF

4 EXECUTIVE BACHELORS EN 1 AN (BAC + 3)

RESSOURCES HUMAINES

 **CHARGÉ(E) DES RESSOURCES HUMAINES** 
Diplôme reconnu par l'État niveau 6

Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 (code NSF 315n), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

COMPTABILITÉ

 **RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER** 
Diplôme reconnu par l'État niveau 6

Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 (code NSF 314p), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

ENTREPRENEURIAT ET BUSINESS DEVELOPMENT

 **RESPONSABLE D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DU DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL** 
Diplôme reconnu par l'État niveau 6

Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 (code NSF 312m), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL

 **RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION** 
Diplôme reconnu par l'État niveau 6

Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 (code NSF 312), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

RYTHME D'ÉTUDES :

30 semaines de cours intensifs
et 8 semaines de stage en entreprise

2 SESSIONS :

- ▶ Octobre à juin
- ▶ Février à novembre avec une coupure en août

4 EXECUTIVE MBA EN MANAGEMENT (BAC + 4/5)

RESSOURCES HUMAINES

MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 315), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

AUDIT ET EXPERTISE COMPTABLE

MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 313p et 314p), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

MANAGEMENT COMMERCIAL

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET INTERNATIONAL

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 (code NSF 312m), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

MARKETING ET COMMUNICATION

MANAGER DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION

Diplôme reconnu par l'État niveau 7

Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 27 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 30 décembre 2017 (code NSF 312m), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

RYTHME D'ÉTUDES :

Vendredi et samedi, tous les 15 jours sur une période de 10 mois

2 SESSIONS :

- ▶ Mi-septembre à mi-juillet
- ▶ Février à décembre avec une coupure en août

LA VAE (VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE)



La Validation des Acquis de l'Expérience présente des avantages concrets aussi bien pour le salarié que pour l'entreprise et implique le respect d'une procédure spécifique. PPA propose un accompagnement tout au long de la démarche pour l'obtention du diplôme. **L'ensemble des diplômes de PPA sont éligibles à la VAE.**
Deux sessions : novembre et mai.

La VAE a pour finalité d'obtenir tout ou partie d'un diplôme de l'Éducation Nationale ou d'une certification inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sur la base d'une expérience professionnelle, salariée ou non, bénévole ou personnelle.

La Loi n°2016-1088 du 8 août 2016 a ramené l'ancienneté exigée pour bénéficier de la VAE de 3 à 1 an. Par ailleurs, en cas de validation partielle de votre VAE, le bénéfice des compétences acquises par la voie de la VAE est acquis à vie. Dès lors que vous capitalisez au minimum d'un an d'expérience dans une activité pour laquelle vous avez mobilisé les compétences que couvre un diplôme ou un titre RNCP, il est possible de faire évaluer et reconnaître vos compétences dans le but d'obtenir ce diplôme.

LA PÉDAGOGIE

de PPA

“

*PPA m'a permis
d'atteindre un objectif:
dessiner mon avenir
professionnel*

”

Isma B., 3^e année

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les moyens humains et techniques développés par PPA permettent aux étudiants de recevoir une formation adaptée aux exigences du monde des affaires et de la compétition internationale : un corps professoral de haut niveau, des intervenants du monde de l'entreprise sélectionnés pour leur excellence professionnelle, des outils pédagogiques performants et interactifs, des locaux conviviaux au cœur de Paris, des équipements informatiques et multimédias de pointe...

▶ INTERNET ET LES TIC

Pour être à la pointe de l'innovation pédagogique et technologique, l'école propose une approche globale de l'informatique comme outil de travail, de communication et d'aide à la décision grâce à l'utilisation des TIC. Par le biais des réseaux Internet et Intranet, les élèves ont accès aux pages web des professeurs, à leurs supports de cours, aux corrigés d'exercices, à leurs emplois du temps, ainsi qu'à leur courrier électronique personnel.

▶ INTERVENTIONS D'EXPERTS PROFESSIONNELS ACTIFS ET QUALIFIÉS

Ces interventions favorisent le niveau des formations proposées (plus de 75% des intervenants sont des professionnels encore en activité diplômés au niveau master).

▶ L'EXCELLENCE ACADÉMIQUE

Notre pédagogie s'appuie sur des cas pratiques proposés aux étudiants pour illustrer les notions abordées. Les interactions entre les différents modules enseignés sont également favorisées à travers la mise en place de projets et/ou examens transversaux. Diverses méthodes peuvent être utilisées : cours didactiques, méthodes de cas, enquêtes terrain, dossiers de recherche, utilisation de logiciels et de banques de données, jeu de rôle, jeu d'entreprise, études de consulting, compétition d'agences... Les étudiants bénéficient de programmes Reuters, Chronoval, de logiciels spécialisés en finance ou dans d'autres disciplines.

▶ LE PASSEPORT DE COMPÉTENCES INFORMATIQUE EUROPÉEN



Le Réseau GES est centre d'examen du PCIE, standard international de mesure des compétences de base en informatique reconnu par les entreprises. "Titulaire du PCIE" sur un CV garantit aux entreprises que l'étudiant maîtrise parfaitement les outils bureautiques.



ZOOM SUR :

♥ PARIS

La salle Bloomberg

Les étudiants ont accès à une salle de marché équipée de plusieurs postes connectés aux services **Bloomberg Professional** qui est **un des systèmes d'informations économiques et financiers les plus puissants, performants et influents au monde.**

▶ Les étudiants peuvent ainsi bénéficier **des mêmes instruments d'analyse, de gestion de portefeuille et de simulation de trading** que ceux utilisés par de très nombreuses **banques, sociétés d'investissement, sociétés de gestion, hedge funds, private equity ou grandes entreprises** partout dans le monde.

▶ **L'ensemble des classes d'actifs et des marchés internationaux sont concernés :** matières premières, actions, obligations, monétaires, futures, options, dérivés, change. Et les outils sont multiples : **historique des performances et caractéristiques financières, analyse des risques, graphique et comparaison, simulation, création et optimisation des portefeuilles.**

▶ Les étudiants font partie de la **communauté d'échanges Bloomberg**, composée des professionnels utilisateurs sur l'ensemble des cinq continents. La pédagogie propose des **cours de formation basique à l'utilisation de l'outil** ainsi que **des cours pratiques intégrés aux matières spécialisées** des programmes.



Les

RENDEZ-VOUS BUSINESS

by
PPA

À travers les conférences métiers ou stratégiques du Pôle Paris Alternance, les étudiants échangent avec des professionnels tout au long de leur cursus dans le but d'affiner leur projet de carrière, de découvrir les acteurs majeurs des secteurs qui les intéressent et de développer leur propre réseau.

QUELQUES EXEMPLES DE CONFÉRENCES :

Qu'y a-t-il de commun entre Lacoste, l'agence de communication DDB, le club de foot de Reims, L'Équipe et L'Opinion ?

animée par Christophe Chenut, ancien Dirigeant dans ces grands groupes du prêt-à-porter, de la presse et du sport

Dirigeant de grandes entreprises dans l'agroalimentaire, engagé socialement, père de 5 enfants et marathonien en 2h38: Comment réussir à tout concilier et toujours viser l'excellence ?

animée par Vincent Prolongeau, DG Danone Produits Frais France



Agent Général Prévoyance et Patrimoine: les clés de la réussite

animée par Pierre-Jean Galerne, Agent Général Prévoyance et Patrimoine

La levée de fonds par cryptomonnaie

animée par Thomas POINSARD, co-fondateur de la société MRE (Mon Réseau d'Experts)

La communication d'un organe de presse: quels enjeux, quel avenir ?

animée par Étienne de Montety, Directeur adjoint de la Rédaction du Figaro

Les nouvelles responsabilités RH en RSE et l'engagement des salariés

animée par Benoît Montet, Directeur France Top Employers

De délires à Hopscotch, chronique d'une saga entrepreneuriale française

animée par Frédéric Bedin, Président du Directoire

Comment boire des vaches fait sourire le Monde

animée par Augustin Paluel-Marmont, co-fondateur de «Michel et Augustin»

Le tourisme français: ses enjeux, ses atouts, ses difficultés, ses opportunités

animée par Christian MANTEI, Directeur Général d'Atout France



Les métiers de l'expertise comptable, la finance et le conseil

animée par Mme Beyaert, Expert comptable à l'Ordre des Experts Comptables Paris (OEC)

Communication interne et éthique au sein de la Business Entity Entreprises & Collectivités de GDF SUEZ: de l'intention à l'action

animée par Gérard Chiche, Directeur de la Communication Interne et Éthique

Qu'est-ce que le luxe ?

animée par Alain Nemarq, PDG de Mauboussin

Comment Donald Trump est-il devenu Président des États-Unis ?

animée par Frédéric Micheau, Directeur du Département Opinion et Politique de l'institut de sondages OpinionWay



Le programme pédagogique

OPEN PPA



Ce programme vise à multiplier les contacts entre l'école, ses étudiants et le monde extérieur. Il suscite des initiatives, sérieuses ou ludiques, permettant aux étudiants de s'investir dans le cadre d'activités culturelles, humanitaires ou sociales, et de développer des contacts avec des professionnels et des étudiants du Réseau GES ou d'autres écoles et universités françaises.

CE PROGRAMME S'ARTICULE AUTOUR DE 5 AXES AUX OBJECTIFS COMPLÉMENTAIRES :

ENTREPRISE

Préparer au mieux les étudiants à leur avenir professionnel. Cet axe implique d'étroites relations avec le monde de l'entreprise et les professionnels de leur domaine de compétence, et permet de travailler à construire et à développer son réseau professionnel.

ESPRIT D'ÉQUIPE

Développer l'esprit de groupe, la convivialité, le respect de l'autre, apprendre à travailler en équipe, à développer un esprit de solidarité et commencer à construire son réseau.

CHALLENGE

Pousser au dépassement de soi, développer l'esprit de compétition, fixer des objectifs ambitieux et trouver le moyen de les atteindre. Il s'agira aussi bien de construire un projet qui s'inscrit dans la durée, que d'apprendre à maîtriser les contraintes et le stress d'un travail jugé et apprécié par ses aînés, dans une perspective de résultat et de reconnaissance.

COMMUNICATION

Cet axe a pour objectif de développer son relationnel, sa confiance en soi et ses qualités de communication écrite et orale en surmontant ses craintes et son éventuelle timidité, en travaillant à identifier ses lacunes et à les dépasser. Il faudra être capable de construire un discours clair, cohérent et argumenté, d'améliorer son expression écrite, et d'apprendre à être à l'écoute des autres, autant de qualités et de compétences qui sont de plus en plus essentielles aux yeux des entreprises.

OUVERTURE SUR L'EXTÉRIEUR

Cet axe a pour objectif de développer la culture générale et la connaissance globale du monde d'aujourd'hui. Cela passe par des sorties et visites culturelles, de l'investissement associatif et/ou humanitaire durant son temps extra-scolaire, etc.



Les PROJETS ÉVÉNEMENTIELS DE



Ces projets capitalisent sur les connaissances et compétences acquises lors des différents modules de formation de 4^e année.

Ces projets valorisent la cohésion de groupe et l'importance du travail en équipe inhérents aux futurs métiers en commerce, marketing ou communication, et permettent de donner une valeur ajoutée au CV des étudiants.

Ces projets permettent aux étudiants de vivre des **expériences humaines, professionnelles et personnelles enrichissantes et marquantes.**

Au-delà de l'événementiel, ces projets correspondent à la création et à la promotion d'un produit ou d'un service. Ils permettent de développer toutes les compétences demandées à un futur manager en commerce, communication et marketing :

- ▶ Des compétences managériales et stratégiques
- ▶ Des compétences juridiques
- ▶ Des compétences en management de projet
- ▶ Des compétences commerciales
- ▶ Des compétences en communication, relations presse et digital marketing
- ▶ Des compétences créatives
- ▶ Des compétences en relations clients



▲ Les E-fashion Awards



Les Sleeper'z Addict ▲

Afin de les accompagner dans ce projet tout au long de l'année, PPA met à disposition plusieurs dispositifs :

- ▶ Des séances de coaching collectif
- ▶ Des rendez-vous individualisés et personnalisés par agence tout au long du projet
- ▶ Des interventions thématiques et des tables rondes avec des experts
- ▶ Des rencontres professionnelles
- ▶ Un guide de l'événementiel made in PPA

PPA

L'événementiel et la gestion de projet occupent une place importante dans l'année de Mastère 1 des pôles commerce, marketing et communication de PPA.



Réalisation
et accompagnement
de l'évènement pour le client



Suivi post-évènement

PPA AWARDS ET MGC AWARDS

L'année se conclue par une cérémonie de remise de prix en présence d'un jury prestigieux, de professionnels et des clients pour le compte desquels les projets ont été réalisés. Chaque agence présente un reportage afin de retranscrire l'expérience vécue, de montrer les coulisses et les temps forts, et de rendre compte du travail accompli.



Les MGC Awards ▲

Plus de 80 évènements par an sont ainsi organisés par les étudiants de PPA pour le compte de clients, tels que les E-fashion Awards, les Burgers Toqués, le Meeting d'Athlétisme Paralympique Paris IDF, l'inauguration et le ProAM tour du Golf de Saint François en Guadeloupe, l'inauguration du SPA Deep Nature aux Arcs 1950, le Relais pour la Vie de la Ligue contre le Cancer, les 100 ans de la marque J. de Termont, etc.

Ils nous ont fait confiance :

Les Champagne J. de Telmont
Le Paradis du Fruit
Le Groupe LEDUFF
La BRED
AMADEUS
TOTAL
GRDF
DEEP Nature
MIM
Les Iles de Guadeloupe
Ethical Fashion show
La fondation Pileje
MEDEF IDF
SNCF
Artisans du Monde
Le Comité de Paris de la ligue
contre le Cancer
Make a Wish
Toutes à l'écoles
etc.



▲ Course La Familiale

Ces évènements
peuvent être des
évènements corporate,
internes, grand public
et VIP.



Les Burgers Toqués ▲

Diane THÉBAUD

Étudiante en 4^e année et Chef de Projet de l'agence SportByUs Event, gagnante des PPA Awards

«Après la création de notre agence étudiante «SportByUs Event», agence de conseil en communication et d'événementiel sportif à destination des fédérations de sport amateur, nous avons eu le plaisir de participer à l'organisation du plus grand Meeting d'Athlétisme Paralympique de France qui a eu lieu au stade Charlety. L'objectif était de réunir 7000 personnes dans ce stade pour encourager les sportifs venus des quatre coins du monde. Au-delà de la fierté d'avoir atteint nos objectifs, c'était une expérience très enrichissante pour nous. De nombreuses personnes ont une méconnaissance importante de ce que signifie, concrètement et quotidiennement, être handicapé. Ce meeting nous a appris à adapter nos attitudes et notre regard par rapport au handicap mais aussi à organiser un évènement sportif d'envergure.»

L'ENTREPRENEURIAT AU SEIN

L'entrepreneuriat a une place importante au sein des écoles du Réseau GES. De nombreux dispositifs ont été mis en place pour sensibiliser les étudiants à cette thématique et les accompagner au mieux dans leur volonté et démarches entrepreneuriales: spécialisation à PPA et en MBA PPA, concours de business plan, cycles de conférences, séances de coaching, club d'entrepreneurs et autres incubateurs d'entreprises sont autant de projets mis en place pour plébisciter l'entrepreneuriat auprès des étudiants et des anciens du Réseau GES, et même au-delà.

LE CLUB DES ENTREPRENEURS DU RÉSEAU GES



Le club GES Entrepreneurs a été créé à l'initiative de 5 entrepreneurs, membres de Réseau GES Alumni, l'association des Diplômés du Réseau GES. Leur ambition est de réunir autour d'une même table les anciens et étudiants entrepreneurs, porteurs de projets et créateurs d'entreprises, afin de favoriser les échanges d'expériences.

Chaque année, GES Entrepreneurs organise des événements permettant aux étudiants et anciens de se regrouper et de donner vie à leur projet :

▶ GES ENTREPREN'HOURL

Ce sont les afterworks du club des Entrepreneurs. Ils permettent aux créateurs d'entreprise, porteurs de projets ou curieux de se retrouver pour échanger sur les affaires et tendances actuelles autour d'un verre dans une ambiance décontractée avec une pincée de sérieux. Ils permettent de favoriser le Networking et l'échange de contacts.

▶ ENGRAINAGES

Le concours de création d'entreprises du Réseau GES.

▶ L'ENTREPRENEURSHIP DAY

C'est une journée inspirante dédiée à l'entrepreneuriat qui favorise les échanges entre les différents étudiants du Réseau GES. Cet événement s'organise en trois temps forts: des ateliers thématiques animés par des experts, en parallèle d'un village sur «l'Éco-système Entrepreneurial», suivi d'un grand Speed Networking d'étudiants, et d'un Key note avec un grand nom de l'entrepreneuriat pour parrain.

Les conférences organisées :

- ▶ J'ai créé mon entreprise, tout va bien merci!
- ▶ J'ai créé mon entreprise dans le numérique, tout va bien merci!
- ▶ J'ai créé mon entreprise dans la mode et le luxe, tout va bien merci!
- ▶ Quels statuts adopter pour donner vie à son projet? Comment trouver son associé et dans quelles conditions s'associer?
- ▶ Comment financer son projet à l'amorçage?
- ▶ Comment attaquer son marché? Lean Marketing, Growth Hacking etc... ça vous parle?



DU RÉSEAU GES



ZOOM SUR :



LE CONCOURS DE BUSINESS PLAN DU RÉSEAU GES

Engrainages est le concours de création d'entreprises du Réseau GES créé par le club d'entrepreneurs : GES Entrepreneurs. Depuis 2012, les étudiants de 4^e, 5^e année, MBA et anciens des 3 dernières promotions du Réseau GES ont l'opportunité de participer à ce concours de Business Plan. Engrainages est un tremplin, permettant aux participants de faire de leur projet une réalité :

- ▶ d'être accompagné gratuitement par des coaches et professionnels issus de l'univers de la création d'entreprises
- ▶ d'obtenir une visibilité de leur projet auprès d'un public, d'experts de l'entrepreneuriat et de journalistes
- ▶ pour les gagnants, de recevoir de nombreuses dotations

Josué LUMENE

Étudiant PPA, gagnant d'Engrainages saison 7

«Engrainages restera l'évènement représentant pour moi la naissance de Mytiboo et le début de la vie d'entrepreneur dont j'ai toujours rêvé. Je n'aurais jamais pensé que cette compétition serait un accélérateur aussi efficace et rempli de si bons moments. Déterminé à faciliter le travail des professionnels de la petite enfance et à rassurer les parents soucieux du quotidien de leurs enfants j'ai pu structurer mon concept et mon business plan grâce à Engrainages. Mon idée de l'entreprise Mytiboo au départ était très éloignée de la réalité. Appréhender les multiples contours de l'entrepreneuriat prend du temps. J'ai pu en prendre conscience durant ces 4 mois où de nombreuses formations avec des experts, des entrepreneurs confirmés et des banquiers nous ont été offertes. De plus, les 5 étapes du concours nous ont systématiquement fait grandir. Pour ma part c'est l'étape du quart de finale qui fut la plus instructive. Je m'étais chargé émotionnellement pendant toute la journée et à l'heure de monter sur scène, incapable de parler, j'étais tétanisé par peur d'échouer. Mais avec le support de quelques très bons coaches, présents ce jour-là, j'ai pu finir dans le groupe des 3 meilleurs pitches.»

ENGRAINAGES EN CHIFFRES

50 dossiers déposés en 2017

36 projets sélectionnés

10 projets récompensés

1 MCE TV Awards



Josué LUMENE - Étudiant PPA, gagnant d'Engrainages saison 7 ▲

L'INCUBATEUR D'ENTREPRISES DU RÉSEAU GES

Un incubateur d'entreprises est une structure d'accompagnement de projets de création d'entreprises. Il peut apporter un appui en termes d'hébergement, de conseil et de financement, lors des premières étapes de la vie de l'entreprise. L'incubateur du Réseau GES est situé au sein du Campus de l'ESGI à Paris 12^e et a pour vocation d'accompagner les étudiants et anciens dans leurs projets de création d'entreprise en apportant du conseil aux créateurs d'entreprise, en mettant à disposition un cadre de travail convivial et professionnel et en apportant un écosystème de «business angels» susceptibles d'investir.

Un dispositif unique de financement de la dernière année d'études est même proposé afin que les étudiants puissent parfaire leur projet en toute sérénité.

Le Mastère Entrepreneuriat et Business Development

PPA a créé le Mastère Entrepreneuriat et Business Development afin d'accompagner au mieux les futurs créateurs d'entreprises au travers de cours liés à la création d'entreprise (business plan, financement, aspects juridiques...) et une pédagogie innovante stimulant la créativité et favorisant le travail en équipes.

Étudier à L'INTERNATIONAL

EN CYCLE BACHELOR

Les étudiants de PPA ayant suivi la 1^{re} et/ou la 2^e année d'études au sein de l'école peuvent **effectuer en 3^e année (selon la filière suivie) un cursus à l'international** dans le cadre de partenariats noués avec des universités et écoles sur 4 continents. Les étudiants peuvent suivre **un semestre de cours à l'étranger ou l'intégralité de la 3^e année** et obtenir dans ce dernier cas un double diplôme (en fonction des universités partenaires).

LES UNIVERSITÉS PARTENAIRES

 CORÉE DU SUD ▶ Hanyang University 	 ÉMIRATS ARABES UNIS ▶ Wollongong Dubaï 	 ESPAGNE ▶ UEM Madrid 	 IRLANDE ▶ Griffith College 
 ALLEMAGNE ▶ Private University of Applied Science 	 ANGLETERRE ▶ Millenium City Academy MCA 	 ITALIE ▶ Florence University of Arts 	 MEXIQUE ▶ Universidad de Guadalajara 
 CHINE ▶ Shanghai Normal University  ▶ New World University 	 ÉTATS-UNIS ▶ National University  ▶ University of California Riverside 	 VIETNAM ▶ RMIT Vietnam  ▶ Hoa Sen University 	 MAROC ▶ HEEC Marrakech 
 CANADA ▶ Université du Québec à Montréal / ESG École des Sciences de la Gestion  ▶ Vancouver Island University 	 AUSTRALIE ▶ Australian Catholic University  ▶ ICMS (International College of Management) 	 NOUVELLE-ZÉLANDE ▶ Auckland University of Technology  ▶ University of Canterbury 	 MALAISIE ▶ Monash KL 
			 SINGAPOUR ▶ JCUS James Cook University 

 Double diplôme ou semestre d'études

 Semestre d'études uniquement

EN CYCLE MASTÈRE



Les étudiants de 4^e année en filières commerciales (Marketing, Communication, International Business, Management Commercial, Management des Achats, Supply Chain et certains MBA spécialisés) ont la possibilité d'effectuer **un semestre d'études à Londres** (sous la forme de 5 séminaires d'une semaine), en partenariat avec la Millenium City Academy, entre octobre et décembre/janvier, tout en continuant leur alternance école/entreprise (sur place ou en France, selon l'entreprise et le poste trouvé).

Ce cursus a pour objectif de favoriser les échanges interculturels et de suivre l'ensemble des matières du tronc commun. Ce cursus s'adresse également aux étudiants désireux d'améliorer leur niveau d'anglais.

Les cours proposés sont les suivants :

- ▶ E-business
- ▶ Negotiation Techniques
- ▶ Entrepreneurship
- ▶ Strategic Marketing
- ▶ Corporate Communication
- ▶ Marketing BtoB
- ▶ Project Management
- ▶ Sales Promotion ou Supply Chain

▶ UN TRIPLE DIPLÔME POSSIBLE EN MASTÈRE

PPA s'est associé aux universités UBIS (Suisse) et Potomac (États-Unis) afin de proposer un programme inédit : les étudiants peuvent obtenir un **triple diplôme Français / Suisse / Américain** en suivant un programme de cours à distance pendant 18 mois en plus des cours classiques de PPA.



Les étudiants peuvent également partir en séjour à l'international en cycle mastère durant un semestre ou une année complète (selon la filière suivie).

LES UNIVERSITÉS PARTENAIRES EN 4^E ANNÉE



CHINE

- ▶ Shanghai Normal University
- ▶ New World University



ANGLETERRE

- ▶ Millenium City Academy MCA



MAROC

- ▶ HEEC Marrakech



AUSTRALIE

- ▶ ICMS (International College of Management)



ÉTATS-UNIS

- ▶ University of California Riverside



La VIE ASSOCIATIVE

LE RÔLE DU BDE

Le **Bureau des Élèves (BDE)** assure l'animation quotidienne et rythme la vie de l'école à travers des actions fortes permettant à chacun de s'exprimer dans les domaines **sportifs, culturels, économiques et humanitaires**.

Tout au long de l'année, les activités associatives donnent aux étudiants du Pôle Paris Alternance l'occasion de se détendre, de prouver leur créativité, de réaliser des projets ambitieux et de développer leur relationnel: esprit d'équipe, expérimentation, épanouissement. Cet engagement accompagne le projet pédagogique de l'école, qui met à la disposition des élèves une infrastructure propice au développement des activités associatives.



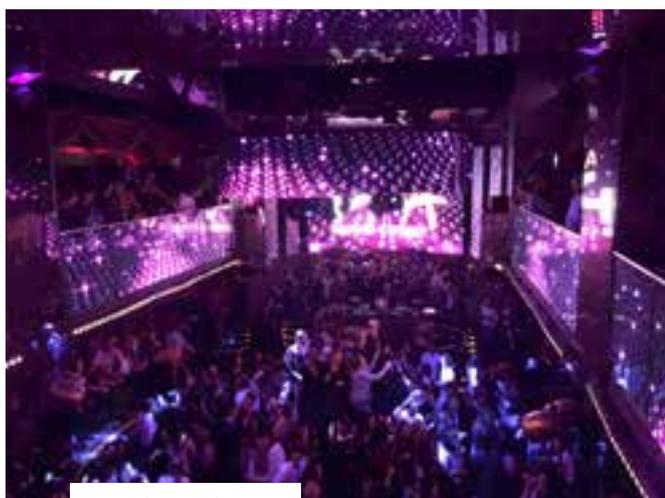
▼ La Parisian Pursuit



◀ Week-end d'intégration



▲ La Parisian Pursuit



▲ Soirée d'intégration



Intégration des 4^e années ▶

PPA RUNNING CLUB

Destiné aux amoureux de la course, le PPA Running Club a été créé pour fédérer les passionnés sous le drapeau de PPA. À travers ce club, les participants reçoivent les conseils personnalisés d'un coach professionnel afin d'améliorer leurs performances, de réduire le risque de blessure...

Ses ambitions: participer à de nombreuses courses en étant force de négociation auprès des organisateurs et créer des teams selon les objectifs des coureurs (performance, vitesse, remise en forme...).



LES PÉTILLANTES BY PPA



Grâce à de nombreuses professionnelles et décideuses influentes, PPA est un véritable incubateur de talents, une communauté d'énergies créatives et entrepreneuriales. Que ce soit au travers d'interventions au sein de Business Days, de rencontres ou visites, de coaching ou de parrainage, les étudiantes et jeunes diplômées auront la possibilité de pouvoir rencontrer des personnalités du monde professionnel durant leur cursus.

C'est cette force à laquelle le Pôle Paris Alternance a voulu donner plus de sens, de puissance et de résonance à travers le Club «Les Pétillantes». Les Temps Forts du club : 4 rendez-vous par an réunissent les Pétillantes autour d'une thématique.

À chaque rendez-vous, 7 pétillantes représentant des secteurs d'activité différents sont intronisées par une marraine : La Pétillante digitale, La Pétillante entrepreneuse, La Pétillante sportive...



ADMISSIONS

Étudier au plus haut niveau en alternance, c'est être en mesure de démontrer sa performance "entreprise". C'est pourquoi chaque candidature est analysée de manière spécifique en fonction du projet professionnel de l'étudiant, de ses aptitudes personnelles, de sa motivation et de la cohérence de son parcours.

PROCÉDURE D'ADMISSION EN TROIS ÉTAPES :

1 ADMISSIBILITÉ SUR ÉTUDE DE DOSSIER

L'étude du dossier permet d'analyser la cohérence entre les cycles suivis par les candidats et les filières et spécialisations qui sont proposées à PPA.

Conditions d'admissibilité :

En 1^{re} année : être titulaire du Bac

En 2^e année : être titulaire d'un Bac +1 (1 an en Fac ou en classe préparatoire ou dans une école de commerce)

En 3^e année : être titulaire d'un Bac +2 (DEUG, BTS, DUT ou équivalent)

En 4^e année : être titulaire d'un Bac +3 (Licence, école de commerce ou équivalent)

Quelques jours après réception du dossier de candidature, les candidats sont notifiés par courrier du résultat d'admissibilité.

NB: Les élèves de classes préparatoires économiques et commerciales admissibles aux banques d'épreuves ECRI-COME ou BCE sont déclarés admissibles en 3^e année PPA.

2 ADMISSION SUR CONCOURS

Le concours a pour objet d'évaluer les aptitudes et compétences managériales des candidats. Les étudiants déclarés admissibles sont autorisés à passer le concours de PPA qui comporte 2 épreuves :

- ▶ Un écrit comportant un QCM d'anglais et un test d'aptitudes générales*
- ▶ Un entretien de groupe sur un sujet d'actualité**

NB: Il n'est pas nécessaire d'attendre les résultats des examens en cours de préparation pour transmettre le dossier de candidature.

**un QCM sur la filière sera effectué en 3^e et 4^e année.*

*** l'entretien pourra se dérouler en anglais en fonction de la filière choisie (Bachelor et Mastère International Business, Mastère Supply Chain, Mastère Management des Achats).*

3 ENTRETIEN D'INSCRIPTION ET DE PLACEMENT AVEC UN CONSEILLER

Une fois déclaré admis, l'étudiant est convoqué à un entretien avec un conseiller qui l'informe des modalités d'inscription et des rythmes d'études.

NOMBRE DE CANDIDATS ET D'ADMIS DE 2009 À 2017

■ Nombre de candidats
■ Nombre d'admis



FINANCEMENTS

Le Pôle Paris Alternance est un établissement facilement accessible aux étudiants sur le plan financier. Un ensemble de mesures et de dispositifs peut alléger considérablement la charge financière demandée aux étudiants :

- ▶ il n'y a aucun frais de concours d'entrée : la candidature est gratuite
- ▶ l'alternance est possible dès la 1^{re} année, facilitant le financement de tout ou une partie de sa scolarité
- ▶ l'école fait bénéficier les étudiants d'emprunts bancaires garantis par l'État sans caution ni condition de ressources négociés avec ses partenaires bancaires (BNP Paribas, Banques Populaires, Caisse d'Épargne, Société Générale, etc.). Ces prêts étudiants sont destinés aux étudiants de moins de 28 ans, français ou ressortissants de l'U.E. *Caractéristiques : pas de condition de ressources, pas de caution parentale ou d'un tiers, possibilité de remboursement différé, prêt dont une partie du risque de défaillance est garanti par l'État. Montant maximal du prêt : 15 000 €/étudiant au total.*
- ▶ le Pôle Paris Alternance fait également bénéficier les étudiants d'emprunts bancaires à taux préférentiels, remboursables durant les 3 ou 4 années qui suivent la fin des études



ZOOM SUR LE FINANCEMENT PAR L'ALTERNANCE

▶ LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise.

Rémunération

Entre 65% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

Avantages pour l'entreprise

Allègement de cotisations patronales de droit commun. Aide de l'État pendant 2 ans (contrat de professionnalisation à durée indéterminée). Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise.

▶ LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

L'entreprise finance le coût de formation de l'apprenti par le biais de la taxe d'apprentissage et dans la limite de son quota de taxe d'apprentissage.

Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

Avantages pour l'entreprise

L'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales et salariales (selon la taille et l'activité de l'entreprise). L'entreprise reçoit des aides financières (prime versée par le Conseil Régional et un crédit d'impôt). Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise.

▶ LA CONVENTION DE STAGE LONGUE DURÉE (COSTAL)

L'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales sur la partie du salaire qui n'excède pas 15% du plafond horaire de la sécurité sociale. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise. Les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel peuvent bénéficier du crédit d'impôt formation pour leurs dépenses liées à l'accueil de stagiaires sous statut scolaire.

Rémunération

Au moins 30 % du SMIC au *pro-rata temporis* du temps passé en entreprise.

Avantages pour l'entreprise

Les frais de formation sont répartis entre l'étudiant et une ou plusieurs entreprises (ils peuvent être pris en charge totalement par une entreprise si celle-ci l'accepte).

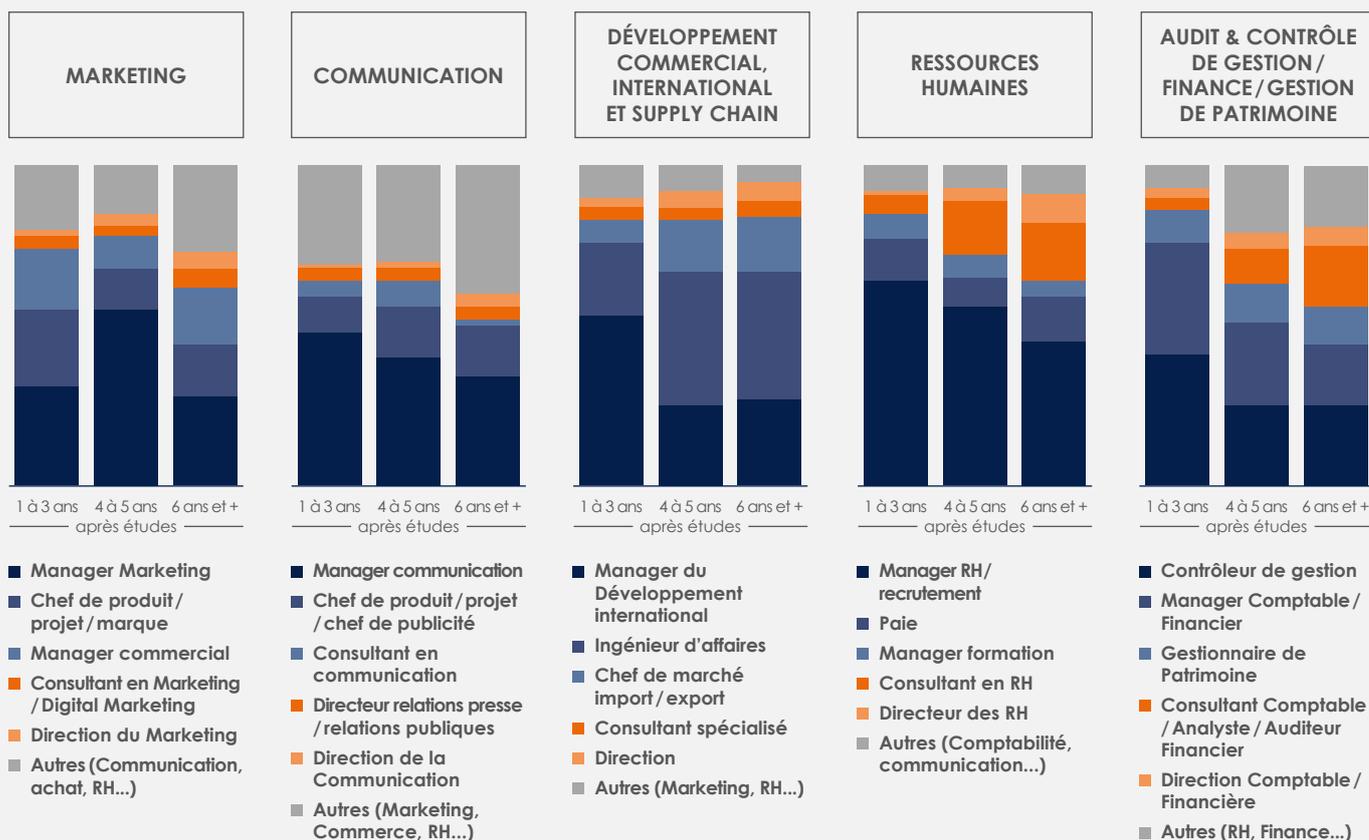


INSERTION PROFESSIONNELLE

De nombreuses opportunités de carrière dans divers secteurs d'activité

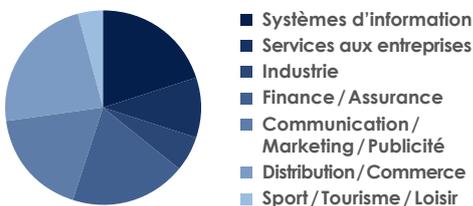
Près de 80% des étudiants de PPA sont en entreprise dans les 6 mois qui suivent l'obtention de leur diplôme à Bac+5. L'enquête d'insertion professionnelle*, menée régulièrement auprès des anciens de l'école, illustre la multitude d'opportunités professionnelles qui s'offrent aux diplômés de PPA.

LES MÉTIERS OCCUPÉS PAR LES ANCIENS DE PPA

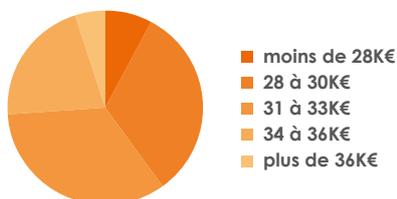


*Enquête réalisée sur une base de près de 3000 anciens

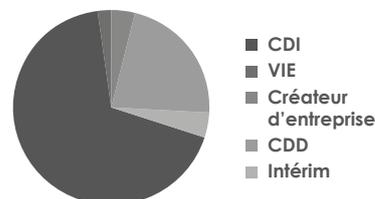
SECTEURS QUI RECRUTENT (PROMOTION 2015)



PREMIER SALAIRE (PROMOTION 2015)



PREMIER CONTRAT (PROMOTION 2015)



SERVICE DES ANCIENS



L'association des diplômés et des étudiants

Fondé en 2011, le Service des Anciens du Réseau GES réunit **plus de 13000 Alumni**.

Sa vocation : créer une grande communauté multi-sectorielle d'Alumni afin de faciliter l'entraide professionnelle et la mise en place d'évènements fédérateurs.

Ses missions sont ambitieuses :

- ▶ Représenter et informer les 13000 Alumni de toutes les formations sur les 5 continents
- ▶ Accompagner les anciens dans leur carrière professionnelle
- ▶ Aider et fédérer la communauté autour des centres d'intérêt personnels ou professionnels

▶ 6 AXES SONT IDENTIFIÉS POUR RÉALISER CETTE AMBITION :

- ▶ Ateliers et conférences de fin d'études (construction du projet professionnel, construction de réseau, optimisation de l'entretien d'embauche...)
- ▶ Ateliers coaching
- ▶ Forum de recrutement
- ▶ Diffusion d'offres d'emploi de nos entreprises partenaires sur leur intranet myGES
- ▶ Puissante communauté sur LinkedIn
- ▶ Consultant en recrutement dédié à l'insertion professionnelle des jeunes diplômés

ACCOMPAGNEMENT ET RECRUTEMENT

Le Service Alumni a mis en place un service d'accompagnement des diplômés afin de les aider à trouver un emploi en CDD, CDI ou Intérim, en utilisant le réseau des anciens et des entreprises partenaires.

Plus de 250 offres d'emploi sont publiées chaque année auprès des Anciens.

13 000

anciens issus
du Réseau GES

dont

5 500

anciens PPA

1
club Entrepreneurs
«GES Entrepreneurs»

Plus d'infos p.95

1
forum de recrutement
pour les jeunes et futurs
diplômés

1
concours de création
d'entreprises :
«EngrainAGES»

Plus d'infos p.95

1
consultant en
recrutement dédié à
l'insertion professionnelle
des jeunes diplômés

1
club dédié
aux Femmes du Réseau
«Les Pétillantes by PPA»

Plus d'infos p.99

plus de
20
évènements organisés
par an par le Service
des Anciens



Yohan CORNELLY
Promotion 2011

Responsable Commercial
CASIMEX

«PPA était précurseur des cursus alliant monde du travail et formation scolaire, je m'y suis donc orienté tout naturellement. Les intervenants m'ont ouvert l'esprit sur les différents marchés et m'ont transmis les outils et méthodes pour les analyser.

En complément, les projets menés durant le programme permettent aux étudiants de devenir de véritables acteurs de leur formation. Je me suis personnellement beaucoup investi pour les valoriser

comme des expériences professionnelles à part entière.

Aujourd'hui Responsable Commercial dans une PME de grande consommation, je peux affirmer que mon parcours aurait été différent si je n'avais pas été exigeant sur ma recherche d'entreprise en alternance. J'invite tous les futurs étudiants à prendre conscience que cela marque le début d'une carrière professionnelle.»

PAROLES D'ANCIENS

«La cohérence entre les cours et les besoins d'une entreprise m'ont permis d'exceller durant mes 5 années d'alternance»



Florent NYANGA
Promotion 2010

Responsable de
la Communication
CLUB ÉVIAN THONON
GAILLARD FC

«J'ai passé deux années (Cycle Mastère) enthousiasmantes au sein de PPA et j'ai obtenu mon diplôme en juillet 2010.

Le contenu des différentes matières étudiées tout comme l'approche pédagogique et l'accompagnement au quotidien des intervenants, sans oublier l'expérience professionnelle acquise durant deux ans en entreprise, m'ont permis de m'engager sur le marché du travail avec de vrais acquis.

À la sortie de mes études, j'ai eu l'opportunité d'intégrer le Club ÉVIAN THONON GAILLARD FC où j'occupe la fonction de Responsable de la Communication.

Si j'avais un conseil à donner aux (futurs) étudiants de PPA, ce serait de profiter au maximum de l'enseignement proposé, des bons conseils des intervenants et de leur(s) expérience(s) professionnelle(s) en entreprise. Et surtout, de se donner tous les moyens pour trouver un emploi dans un secteur d'activité qui les passionne.»



Céline CHABRAND
Promotion 2013

Responsable
Communication France
SAMSUNG ELECTRONICS
FRANCE, DIVISION HEALTH
& MEDICAL EQUIPMENT

«J'ai effectué un Mastère Communication au sein de PPA. Formation que j'ai réalisée en alternance chez Philips dans l'activité médicale en tant que Chargée de Communication.

Le programme suivi en Mastère Communication s'est avéré riche et la pédagogie axée sur la réalisation de projets de groupe (missions de consulting, études de cas) ont été un atout notable pour le développement de compétences requises dans le domaine de la communication.

À la fin de mon Mastère, j'ai été embauchée chez Philips en CDD au même poste que j'occupais en alternance pour rejoindre début 2014, la division Health & Medical Equipment du groupe Samsung Electronics France au poste de Responsable Communication France.»



Marvyn DOUARD
Promotion 2015

Responsable Département
Commercial
3DS GROUPE

«J'ai effectué l'ensemble de ma scolarité post-Bac à PPA car les cours sont dispensés par de nombreux professionnels expérimentés avec une réelle vision «terrain» de l'entreprise.

Ainsi la cohérence entre les cours et les besoins d'une entreprise m'ont permis d'exceller durant mes 5 années d'alternance en Management Commercial. Tout d'abord au sein de l'entreprise ARVAL, filiale de BNP, en tant qu'Attaché Commercial Grands Comptes, puis au sein de 3DS Groupe, une PME Française en pleine expansion depuis 18 ans, en tant que Chargé d'Affaires.

L'expérience acquise tant en entreprise, qu'à PPA, à travers son enseignement de qualité et les nombreuses missions de consulting directement commandées par de vraies entreprises m'ont permis d'étoffer mon CV et d'obtenir dès la fin de mon Mastère, un CDI en tant que Responsable Département Commercial toujours chez 3DS Groupe.»



Sara DA SILVA
Promotion 2014

Contrôleur de Gestion
SIEMENS

«**J'ai choisi**, pour mon Mastère, de me spécialiser dans le contrôle de gestion au sein de PPA dans la filière Conseil, Audit et Contrôle de Gestion. Ce choix m'a permis de trouver un poste en alternance dans un grand groupe bancaire du CAC40 (Société Générale) et d'avoir une proposition d'emploi à la fin de ces deux années. **Suite à l'obtention** de mon Mastère, j'ai néanmoins choisi un poste dans une autre entreprise afin de changer

de domaine d'activité et de diversifier mes expériences professionnelles: cela fait maintenant plus d'un an que je suis contrôleur de gestion dans une grande entreprise dans le domaine de la santé, Siemens Healthcare.

Je suis très heureuse d'avoir réalisé ma formation au sein de PPA qui m'a ouvert les portes pour trouver un emploi sans délais et qui m'a apporté l'expérience nécessaire pour être embauchée avec confiance.»

«M'engager sur le marché du travail avec de vrais acquis»



Pierre ALLEMANE
Promotion 2012

Responsable de l'Analyse et du Trading
EUROCORPORATE



Snezana COLIBAN
Promotion 2014

Project Manager
GALERIE DIURNE



Ronan NOEL DE LA PAQUERIE
Promotion 2009

Fondateur • CLAPNCLIP

«**PPA m'a donné** l'opportunité d'éclaircir le vaste monde de la finance et d'orienter stratégiquement ma carrière en adéquation avec mon projet professionnel. Grâce à l'enseignement reçu, j'ai pu acquérir des compétences importantes dans plusieurs disciplines.

Actuellement responsable d'une équipe d'analyse et de trading, PPA m'a apporté «la boîte à outils» nécessaire pour répondre aux défis qui se présentent chaque jour sur les marchés financiers et en entreprise. Mais aussi toute la structure de connaissances et d'adaptabilité pour être un acteur influent dans le monde de la finance.

PPA a su imposer son savoir faire en matière de formation. L'école est devenue une référence dans le monde de l'entreprise, ce qui a facilité mon insertion professionnelle. J'en suis convaincu puisque j'ai actuellement des alternants de PPA que je compte bien convertir en CDI!»

«**J'ai reçu une formation** de haut niveau, l'alternance m'a permis d'intégrer rapidement le marché du travail.

Aujourd'hui, je suis en CDI. J'occupe un poste de Project Manager qui me permet de beaucoup voyager. Je suis en charge du suivi et du développement de différents marchés, dont l'Europe de l'Est, du Nord et certains pays d'Europe Centrale ainsi que l'Amérique du Nord. Mes semaines se partagent entre Paris, Moscou, New York, ou Astana. Très attachée à PPA, j'ai gardé des liens étroits avec certains intervenants et je suis très investie dans la vie associative des anciens.»

«**PPA a su imposer son savoir-faire en matière de formation.**»

«**J'ai intégré PPA en 2007** en Mastère Marketing. J'ai trouvé immédiatement un contrat en alternance dans une agence événementielle spécialisée dans l'organisation de soirées étudiantes. Naturellement, je suis devenu

responsable du pôle soirées du BDE où j'ai organisé plusieurs soirées PPA absolument mémorables!

Lorsque j'ai obtenu mon diplôme en 2009, j'ai intégré TAXIS G7 leader

du taxi en Europe avec un poste et un salaire intéressant. J'y ai évolué pendant 4 ans mais la concurrence m'a donné des idées et en mars 2015 j'ai créé CLAPNCLIP qui ambitionne de devenir le Uber du montage vidéo.»

LE RÉSEAU GES



Le Réseau des Grandes Écoles Spécialisées (Réseau GES) compte 6 500 étudiants de Bac à Bac+5 et délivre pour toutes ses écoles des diplômes reconnus par l'État niveaux 6 & 7.



Le Pôle Paris Alternance (PPA) est la grande école de commerce et de management N°1 en alternance de Bac à Bac+5

www.ppa.fr



L'École Internationale de Marketing du Luxe (EIML Paris) est la grande école dédiée au secteur du luxe de Bac à Bac+5

www.eiml-paris.fr



L'École Supérieure de Génie Informatique (ESGI) est la grande école d'informatique N°1 en alternance de Bac à Bac+5

www.esgi.fr



L'Institut de Création et d'Animation Numériques (ICAN) est la grande école des jeux vidéo, de l'animation 3D et de la création web de Bac à Bac+5

www.ican-design.fr



L'ECITV est la grande école spécialisée dans le web, le digital et l'audiovisuel en alternance de Bac à Bac+5

www.ecitv.fr

LE RÉSEAU GES EN QUELQUES CHIFFRES

6 500
étudiants

4 500
entreprises partenaires

6
campus à Paris

300
intervenants

20
MBA spécialisés

12
diplômes reconnus par l'État niveaux 6 et 7

1
cellule « Relations Entreprises »

1
centre de recherche appliquée

1
salle de marché interne « Bloomberg Professional »

1
plateforme e-learning en langues et management

1
cellule « création d'entreprise »

plus de 100
projets de consulting réalisés par an

8
Laboratoires

- ▶ Développement avancé
- ▶ Développement mobile Apple

- ▶ Développement web
- ▶ 3D et jeux vidéo
- ▶ ESGI Digital Lab

- ▶ Blockchain
- ▶ Infrastructure
- ▶ Sécurité informatique

13 000
anciens



*Ma formation
au sein de PPA m'a
apporté l'expérience
nécessaire pour être
embauchée avec confiance.”*

Sara D. S.



Édité par SAS ISIMI - 85, avenue Pierre Grenier - 92100 Boulogne-Billancourt
SIRET: 33017866600047 - Capital social: 40.000 € - 330 178 666 RCS PARIS
Imprimé par Imprigraphic - 9 rue de la Folie Régnault - 75011 Paris
Photographies et visuels: Tous droits réservés. Toute reproduction interdite.

Ce document est non contractuel.

CAMPUS PARIS

PPA, Service Admissions • Campus Montsouris
5 rue Lemaignan • 75014 Paris

☎ 01 40 79 93 90 ✉ admissions@ppa.fr

CAMPUS GRENOBLE

PPA, Service Admissions • Campus Eductive
6 rue Irvoy • 38000 Grenoble

☎ 01 70 83 41 93 ✉ admissions-grenoble@ppa.fr

CAMPUS LYON

PPA, Service Admissions • Campus Sciences U
53 cours Albert Thomas • 69003 Lyon

☎ 01 70 83 41 93 ✉ admissions-lyon@ppa.fr

CAMPUS REIMS

PPA, Service Admissions • Campus Eductive
46 rue de la Justice • 51100 Reims

☎ 01 70 83 41 93 ✉ admissions-reims@ppa.fr

CAMPUS LILLE

PPA, Service Admissions • Campus Eductive Euralille
50 Allée de Safed Parvis de Rotterdam
Bât. ATRIUM (Euralille) • 59000 Lille

☎ 01 70 83 41 93 ✉ admissions-lille@ppa.fr

CAMPUS AIX-EN-PROVENCE

PPA, Service Admissions • Campus Eductive
684 Avenue du Club Hippique
13090 Aix-en-Provence

☎ 01 70 83 41 93 ✉ admissions-aix@ppa.fr

Suivez-nous sur les réseaux sociaux :

