



CYCLE BACHELOR |
BAC À BAC+3 |



« RÉALISER VOTRE POTENTIEL D'ASCENSION, C'EST L'AMBITION D'ASCENCIA. À TRAVERS UN SUIVI INDIVIDUALISÉ DES ÉTUDIANTS, NOS ÉQUIPES SE METTENT AU SERVICE DE VOTRE AVENIR : VENEZ NOUS PRÉSENTER VOS PROJETS, ET NOUS METTRONS TOUT EN ŒUVRE POUR VOUS AIDER À LES CONCRÉTISER. »

7 SPÉCIALITÉS DE BACHELOR

Les formations d'Ascencia Business School se veulent à la fois excellentes et accessibles. Axés autour du management et du commerce, les cursus proposés vont du niveau Bac à Bac+5.

Deux premières années généralistes en Bachelor 1 et 2 vous permettent d'acquérir les fondamentaux. C'est en Bachelor 3 que vous pourrez commencer à vous spécialiser en fonction de vos préférences.

Dans le cadre du Bachelor, les étudiants préparent un titre de niveau II enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP). Les références de chaque titre sont indiquées par page de spécialité.

RESSOURCES HUMAINES

VENTE - NÉGOCIATION

MARKETING - COMMUNICATION

MARKETING INTERNATIONAL

MANAGEMENT - GESTION

ACHATS - LOGISTIQUE

NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES BtoB

Nos formations s'appuient sur une pédagogie participative et innovante basée sur la valeur de l'exemple et l'échange constant entre étudiants et professionnels expérimentés. Les réalités de la vie des entreprises se trouvent au cœur même des méthodes d'apprentissage personnalisées que nous déployons. Elles sont destinées à repérer les potentiels et à faire éclore les vocations de managers et d'entrepreneurs.

Une école accessible

Ascencia Business School se veut avant tout une école ouverte, ne proposant pas une vision fermée de l'élitisme. Elle est accessible à tous les étudiants qui souhaitent s'élever académiquement et professionnellement. **Les formations peuvent être gratuites car elles sont prises en charge par les entreprises partenaires dans le cadre des contrats d'alternance** (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage).

Pour ceux qui n'effectuent pas leur scolarité en alternance, préférant rester pour un temps étudiant, le rythme « part time » permet d'effectuer des stages ou des missions en entreprise. Des solutions de financement sont en toute hypothèse proposées pour que le coût des études ne constitue jamais un obstacle. L'accessibilité de nos programmes se traduit aussi par notre **présence sur plusieurs sites** afin d'offrir à nos partenaires et à nos élèves des offres de proximité en matière de formation ou de recrutement.

L'excellence, une priorité

L'excellence signifie l'engagement, directement ou grâce à des partenariats, de tous nos programmes dans une dynamique de certification. En effet, **tous les titres que nous délivrons sont reconnus par l'État aux niveaux I, II et III.**

L'excellence s'incarne également au travers de nos professeurs que nous recrutons parmi les meilleurs professionnels afin d'enseigner les métiers de l'entreprise tels qu'ils se pratiquent.

L'excellence ouvre enfin aussi la possibilité pour chaque étudiant de suivre **au moins une année d'étude dans une université étrangère.** La mobilité internationale est ainsi garantie pour tous ceux qui le souhaitent.

+1200
étudiants

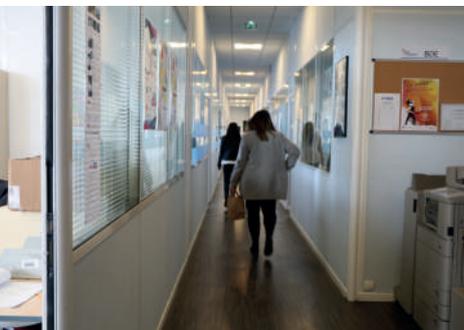
82%
d'étudiants
en alternance

100%
de nos formations
proposées
en alternance

85%
d'insertion
professionnelle

800
entreprises
d'accueil

NOS CAMPUS



*4 campus au cœur
des bassins d'emploi
du Grand Paris*

// PARIS LA DÉFENSE

// SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES

// MARNE-LA-VALLÉE

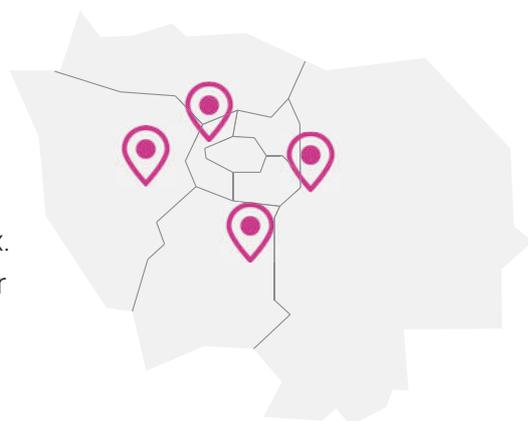
// ÉVRY

Ascencia Business School est installée sur 4 campus en Île-de-France, afin de permettre à chaque étudiant de suivre ses études près de son lieu de vie. Ce confort permet à l'étudiant de **réduire son temps de trajet** durant les périodes où il est à l'école, et d'avoir ainsi plus de temps libre.

Ces différents campus représentent également des **zones stratégiques adaptées à la recherche de stages et de contrats d'alternance**, grâce à une situation idéale dans 4 zones d'activités fortes de la région.

Tous les campus appliquent une **pédagogie commune**. Les projets et examens sont également communs.

Dans cette idée de transversalité, les candidatures peuvent être transférées d'une école à l'autre sans difficulté, en cas de déménagement par exemple. Un candidat accepté peut ainsi étudier dans l'école de son choix. Inversement, un refus de dossier s'appliquera également aux 4 établissements.



CHOISIR L'ALTERNANCE

Choisissez le statut qui convient le mieux à votre profil :

1

FORMATION EN ALTERNANCE

100% des frais pris en charge par l'entreprise.
Possible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage ou convention école-entreprise.

RYTHME : 2 jours à l'école / 3 jours entreprise

2

FORMATION INITIALE

Les frais de formation sont à votre charge. Vous effectuez au minimum l'équivalent de 8 semaines de stage par an.

RYTHME : 2 jours à l'école / 3 jours en stage, job étudiant...

Outre l'expérience professionnelle significative apportée à l'étudiant, l'alternance permet de suivre une **formation gratuite et rémunérée**, tous les frais de scolarité étant pris en charge par l'entreprise d'accueil. L'alternance offre également des **perspectives d'embauche directes** après la fin du cursus. Plus de 30% de nos étudiants en alternance sous contrat de professionnalisation sont ainsi embauchés par leur entreprise d'accueil à la fin de leur cursus.

Néanmoins, tout étudiant qui souhaite suivre ses études en alternance doit être conscient que cela signifie allier un emploi et des études. Ce rythme nécessite **une forte capacité de travail et une forte volonté**. La réussite des études en alternance réside dans la volonté de maintenir un niveau d'exigence identique tant en termes de performance en entreprise que de résultats scolaires.

NOS PARTENAIRES ET ENTREPRISES D'ACCUEIL



L'ACCOMPAGNEMENT ASCENCIA

Chaque candidat admis en alternance est accompagné afin que sa recherche d'entreprise soit facilitée. Nos conseillers formation apportent leur aide à l'étudiant et le positionnent sur les offres de nombreux partenaires, en fonction de son profil et de ses envies.

- Bilan de compétences
- Curriculum Vitae
- Lettre de Motivation
- Conduite d'entretien
- Réponses aux objections
- Utilisation des réseaux sociaux
- Connaissance des différents contrats
- Coaching personnalisé

BACHELOR 1 & 2

Réussir ses premières années d'études, vivre une *nouvelle expérience éducative* et garantir son insertion sur le marché du travail, voilà la promesse éducative d'Ascencia Business School aux étudiants de Bachelor.

Ascencia propose à ses étudiants d'appréhender l'école et l'entreprise d'une nouvelle manière dès le post-bac. Notre souhait est de former de *jeunes professionnels sûrs d'eux-mêmes et de leur capacité à réussir*.



TITRE PRÉPARÉ

Titre de niveau III Gestionnaire de l'administration des ventes et de la relation commerciale, certification enregistrée au RNCP par arrêté du 7 juillet 2017, publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017, délivrée par l'Association pour le Collège de Paris / l'Institut Supérieur de l'Entreprise (ISE).



MÉTIERS VISÉS

- Commercial sédentaire
- Assistant de gestion
- Assistant administratif
- Assistant manager



RYTHME

- Alternance ou initiale
- 2 jours école / 3 jours entreprise

POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Humanités
- Concepts et actualités économiques
- Droit - Moot court
- Management des entreprises
- Administration des ressources humaines
- Gestion des outils collaboratifs
- Management et gestion des activités
- Analyse marketing
- Start-up et entrepreneuriat
- Marketing et communication externe
- Techniques de négociation
- Projets d'entreprise
- Open innovation
- Identité numérique
- Initiation au codage
- Business game
- Personal branding
- Open innovation
- Outils d'efficacité professionnelle
- Anglais des affaires



BACHELOR 3 RESSOURCES HUMAINES

Abordez tous les sujets liés aux ressources humaines : développement, gestion de la relation sociale, administration du personnel, rémunération... Les enseignements dispensés vous offrent **un panorama à 360° de la fonction**. Les cours sont enrichis par des mises en situation réelles. Vous apprendrez à rédiger un cahier des charges, à **établir un plan de formation ou à obtenir de vrais financements**. Les supports de cours sont les mêmes supports avec lesquels vous travaillerez en entreprise.



TITRE PRÉPARÉ

Titre de niveau II Responsable en gestion des relations sociales, certification enregistrée au RNCP par arrêté du 07 avril 2017, publié au Journal Officiel du 21 avril 2017, délivrée par Softec – Avenir formation.



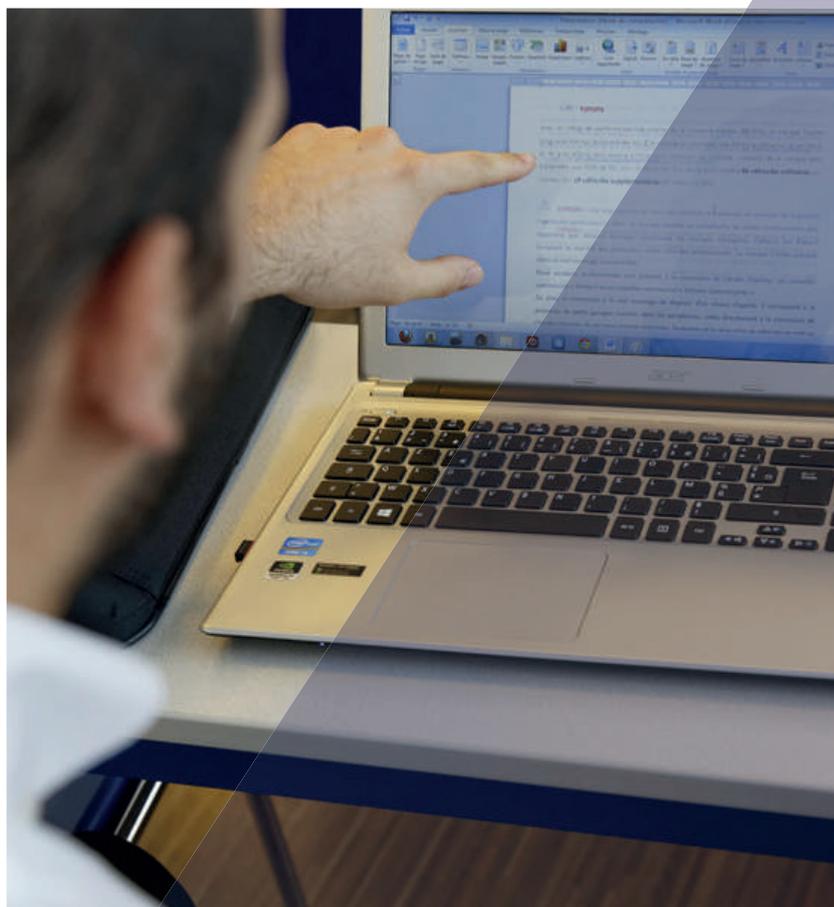
MÉTIERS VISÉS

- Responsable des affaires sociales
- Chargé de recrutement
- Gestionnaire de paie
- Responsable ressources humaines



RYTHME

- Alternance ou initiale
- 2 jours école / 3 jours entreprise



POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Management
- Philosophie de l'économie et des affaires
- Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences
- Gestion administrative du personnel
- Mobilité professionnelle
- Recrutement
- Formation professionnelle
- Évaluation des salariés
- Contrat de travail
- Stratégie de rémunération
- Audit de rémunération
- Temps de travail et congés
- Conditions de travail
- Bien-être au travail
- Management et communication sociale
- Gestion sociale
- Fonction RH dans l'entreprise
- Responsabilité sociale de l'entreprise
- Audit social
- Gestion de projet
- Anglais
- Projet d'entreprise
- Rapport d'activités

BACHELOR 3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL (RDPC)

Le Responsable du développement et du pilotage commercial se présente soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une *place de pivot* entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'une secteur, unité, gamme ou type de clientèle, qui *organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs*.

Il est défini comme celui qui développe les axes suivants :

- Développement commercial : via le *développement du portefeuille client et du chiffre d'affaires* (soit par la réalisation de ses propres ventes soit par l'encadrement de son équipe).
- Pilotage de l'activité commerciale : il *analyse des données chiffrées et traduit les orientations stratégiques* de la direction en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.

3 SPÉCIALITÉS

// Vente - Négociation

// Marketing - Communication

// Marketing International



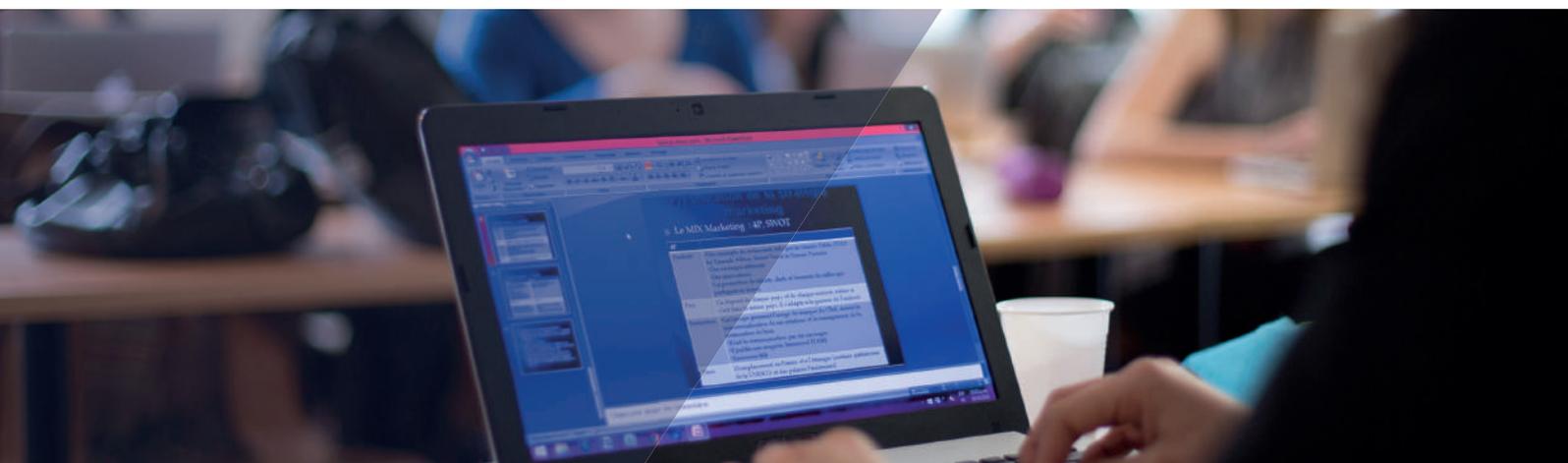
TITRE PRÉPARÉ

Titre de niveau II Responsable du développement et du pilotage commercial, certification enregistrée au RNCP par arrêté du 7 juillet 2017, publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017, délivrée par l'Association pour le Collège de Paris.



TRONC COMMUN

- Management
- Philosophie de l'économie et des affaires
- Contrôle de gestion des activités
- Marketing opérationnel
- Pilotage de performance commerciale
- Gestion des conflits
- Communication globale
- Plan d'actions commerciales
- Outils bureautiques avancés
- Gestion d'un budget et d'un service
- Informatique de gestion
- Ressources humaines
- Droit
- Anglais
- Outils d'insertion professionnelle
- Projet d'entreprise
- Rapport d'activités



VENTE - NÉGOCIATION

Développez vos compétences en techniques de vente, de marketing et de développement afin d'exercer la fonction de commercial.

Objectif: acquérir les méthodes de commercialisation, rédiger des offres commerciales, préparer les contrats, négocier dans un environnement multiculturel, assurer le suivi des affaires internationales et développer une bonne maîtrise de l'anglais des affaires.

POINTS CLÉS DE LA SPÉCIALITÉ

- Fonction d'ingénieur d'affaires
- Phases de déroulement d'une affaire
- Tableau de bord de l'ingénieur d'affaires
- De l'affaire au projet

MARKETING - COMMUNICATION

Si le marketing est la pierre angulaire d'une stratégie commerciale réussie, la communication en est la clé. Ascencia Business School vous donne les moyens de mener à bien des projets marketing à différentes échelles. Le parcours Marketing - Communication vous fournira les outils pour bâtir une stratégie de communication efficace et adaptée aux besoins et problématiques rencontrés par les entreprises. Votre polyvalence et votre opérationnalité immédiate feront de vous des profils très prisés.

POINTS CLÉS DE LA SPÉCIALITÉ

- Identité de marque
- Conception/Rédaction
- Webmarketing
- Communication média
- Communication événementielle
- Marketing international

MARKETING INTERNATIONAL

Tournée vers le monde, Ascencia veut vous offrir l'opportunité d'une carrière à l'international. Ce parcours est destiné à tous ceux/celles qui manifestent un intérêt pour le monde transitaire et les achats. Au cours de cette formation, vous développerez tous les aspects de la fonction : techniques douanières, techniques de vente, import/export, supply chain... Afin d'aller au bout de cette idée dans votre apprentissage, 50% des cours de cette spécialité sont dispensés en anglais.

POINTS CLÉS DE LA SPÉCIALITÉ

- Marketing international
- Étude de marché international
- Diagnostic croisé
- Veille et intelligence économique
- Étude de marché sur zone imposée

LES PROGRAMMES DE SPÉCIALITÉS RDPC



MÉTIERS VISÉS

- Responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Chargé de relation client
- Chargé de communication
- Chargé de marketing
- Chef de produit
- Chargé d'études
- Responsable des achats
- Responsable import/export
- Chef de projets internationaux



RYTHME

- Alternance ou initiale
- 2 jours école / 3 jours entreprise

BACHELOR 3 RESPONSABLE OPÉRATIONNEL EN GESTION D'ENTREPRISE (ROGE)

Le Responsable Opérationnel en Gestion d'Entreprise contribue à l'**accroissement de l'activité de l'entreprise** par ses actions de gestion, de management des équipes d'une ou parfois plusieurs unités opérationnelles. Il est garant du bon fonctionnement de l'unité, tant sur l'aspect logistique que l'aspect budgétaire et administratif. De ce fait, il est l'**intermédiaire entre les collaborateurs et les managers de l'entreprise**. Il manage notamment la performance de chaque équipe, évalue et développe les compétences des collaborateurs, accroît la motivation au travail et **contribue à la culture d'entreprise**. Il met également en œuvre les procédures et prévisions d'activités en termes d'objectifs. Il conduit les projets opérationnels, optimise et rentabilise l'unité, adapte les Business Plan en conformité avec les stratégies définies.

Le Bachelor Responsable Opérationnel en Gestion d'Entreprise vous prépare aux métiers présents sur le marché, mais fait également en sorte que votre profil puisse **s'adapter aux futures évolutions des fonctions**, d'un point de vue comportemental mais aussi technique.

2 SPÉCIALITÉS

// Management - Gestion

// Achats - Logistique



TITRE PRÉPARÉ

Titre de niveau II Responsable opérationnel en gestion d'entreprise, certification enregistrée au RNCP par arrêté du 23 février 2017, publié au Journal Officiel du 3 mars 2017, délivrée par l'Association pour le Collège de Paris.



TRONC COMMUN

- Management
- Gestion des risques
- Philosophie de l'économie et des affaires
- Comptabilité des sociétés
- Fondamentaux du contrôle de gestion
- Outils bureautiques avancés
- Marketing opérationnel
- Marketing stratégique
- Communication globale
- Veille stratégique des fournisseurs
- Études de marchés
- Fondements de la logistique
- Fondamentaux de la GRH
- Gestion des conflits
- Droit
- Anglais
- Outils d'insertion professionnelle
- Projet d'entreprise
- Rapport d'activités



MANAGEMENT - GESTION

L'objectif de la formation est de vous apporter un enseignement concret et équilibré, faisant le lien avec les outils que vous utilisez au quotidien en entreprise. La transversalité existant entre les modules proposés et les unités d'enseignement vous apporte une forte maturité professionnelle. Travail sur de vrais supports, mise en situation ou encore comparaison de vrais indicateurs : tout est fait pour vous professionnaliser au maximum et vous faire vivre une véritable expérience, en phase avec la réalité de l'entreprise.

POINTS CLÉS DE LA SPÉCIALITÉ

- Comptabilité approfondie
- Audit comptable
- Documents de synthèse
- Fiscalité

ACHATS - LOGISTIQUE

La fonction achats-logistique est au cœur du fonctionnement d'une entreprise. Elle assure la fluidité des marchandises mais aussi de l'information. L'organisation et la qualité de la logistique ont un très fort impact sur la compétitivité de nombreuses entreprises. Le service achats a deux objectifs : la fiabilité des fournisseurs et l'obtention des meilleures conditions de vente. Dans un contexte de mondialisation et d'accélération des échanges, la maîtrise des techniques de transport et de la logistique est un facteur clé de succès.

POINTS CLÉS DE LA SPÉCIALITÉ

- Typologie des métiers et fournisseurs
- E-achats : e-purchasing, e-procurement
- Processus achats et logistique
- Contraintes des achats
- Achats responsables et durables
- Conditionnement et stockage
- Gestion des approvisionnements, transports, douanes et assurances
- Contrats fournisseurs internationaux

Le programme Achats - Logistique est développé en partenariat exclusif avec Carrefour Supply Chain, qui accueille chaque année nos étudiants en alternance.



LES PROGRAMMES DE SPÉCIALITÉS ROGE



MÉTIERS VISÉS

- Responsable administratif et financier
- Responsable de centre de profit
- Responsable d'agence
- Assistant contrôleur de gestion
- Responsable des achats
- Responsable logistique
- Chargé de développement
- Acheteur
- Responsable approvisionnements



RYTHME

- Alternance ou initiale
- 2 jours école / 3 jours entreprise

BACHELOR 3 NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES BtoB

Animé par le *goût du challenge et le plaisir de la relation*, le négociateur d'affaires met sa force de conviction, sa maîtrise de la négociation et ses compétences marketing et commerciales à l'ère digitale au service du développement de son entreprise. Le Bachelor Négociateur d'Affaires BtoB permet d'acquérir l'ensemble des compétences permettant de *construire son propre plan d'actions commerciales* en déclinant la stratégie de son entreprise ; d'élaborer une stratégie de détections d'opportunités ; de *mener en autonomie des négociations complexes* auprès d'une cible de professionnels ; de créer un dispositif de veille en sélectionnant notamment les ressources digitales les plus pertinentes ; de développer les *soft skills indispensables* à l'efficacité commerciale.



TITRE PRÉPARÉ

Titre de niveau II Négociateur d'affaires, certification enregistrée au RNCP par arrêté du 16 avril 2014, publié au Journal Officiel du 3 juillet 2014, délivrée par ADALES - CFA Léonard de Vinci.



MÉTIERS VISÉS

- Chargé d'affaires B to B
- Ingénieur commercial
- Technico-commercial
- Chef de secteur vente
- Responsable comptes clés



RYTHME

- Alternance ou initiale
- 2 jours école / 3 jours entreprise

POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Stratégie commerciale et PAC
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale
- Prospection directe : téléphone, e-mailing...
- Techniques d'achat : enjeux et processus
- Organisation commerciale
- Approche spécifique aux grands comptes
- Techniques de négociation centrées sur le client
- Détection d'informations
- Plan d'actions de fidélisation
- Management stratégique d'entreprise
- Marketing stratégique
- Gestion et finance
- Droit des affaires
- Management commercial
- Géopolitique
- Informatique bureautique appliquée au commercial
- Prise de parole en public
- Communication écrite
- Gestion de projet
- Anglais



LES + ASCENCIA

Travailler en mode projet est devenu essentiel afin de se projeter dans le quotidien réel des entreprises ; c'est pourquoi les étudiants d'Ascencia participent, quel que soit leur cycle, à de nombreux temps forts organisés tout au long de l'année scolaire.

OUVERTURE INTERNATIONALE

Ascencia Business School vous propose une offre de mobilité internationale complète sous statut initial, accessible à tous les niveaux. Dans le cadre de votre cursus, passez un an dans l'une de nos universités partenaires, réparties dans 10 pays, et profitez d'avantages exclusifs.



4 TYPES DE MOBILITÉ

- Mobilité académique : cours de spécialité (marketing, communication, design...) dans une université partenaire
- Mobilité linguistique : cours de langue dans une université partenaire
- Mobilité professionnelle : stage ou job à l'étranger
- Mixte : un semestre de mobilité académique ou linguistique + un semestre de stage ou job à l'étranger

NOS UNIVERSITÉS PARTENAIRES

GALWAY BUSINESS SCHOOL | GRIFFITH COLLEGE DUBLIN | UNIVERSITY OF THE THAI CHAMBER OF COMMERCE | SUNGSHIN UNIVERSITY | HASTINGS COLLEGE | UNIVERSITY OF BEDFORDSHIRE | SHANDONG NORMAL UNIVERSITY | LIAONING NORMAL UNIVERSITY | BROOKLYN COLLEGE | EMIRATES BUSINESS SCHOOL

PÉDAGOGIE IMMERSIVE

// SEMAINE DE CRÉATION : CAMPAGNE DE COMMUNICATION, PRODUIT, ENTREPRISE OU SITE WEB

// PARTICIPATION À PLUSIEURS CONCOURS POUR DES CAS D'ENTREPRISES RÉELS (ORGANISÉS EN PARTENARIAT AVEC AGORIZE)

// BUSINESS GAME

// LEARNING EXPEDITION À L'ÉTRANGER EN Ms 2



LA COMMUNAUTÉ ÉTUDIANTE ASCENCIA



ABDESLAM
DIPLÔMÉ
DE BACHELOR 3
MARKETING
INTERNATIONAL

“

A la fin de mon BTS, ma professeure m'avait parlé d'Ascencia et des opportunités que cette école pouvait m'apporter : un enseignement de qualité, un accompagnement personnalisé, une pédagogie adaptée à son temps et un réseau important pendant et après mes études ; tout ce que je recherchais pour m'épanouir au niveau personnel, académique et professionnel.

Mon enseignement en Bachelor a été enrichissant car il a été académique et professionnel en même temps. Je l'ai perçu comme un parcours dans lequel j'ai acquis des connaissances à l'école pour les mettre en pratique en entreprise. Ceci a été possible grâce à la mise en place pratique des connaissances dans les différents types d'exercices, notamment pendant la semaine de « Création d'entreprise », un projet par groupe encadré par des coachs, dans le but de développer nos capacités créatives et entrepreneuriales.



ANAÏS
ÉTUDIANTE
DE BACHELOR 2

“

J'ai choisi d'étudier à Ascencia Business School non seulement pour l'alternance, mais aussi pour la situation de l'école de Saint-Quentin-en-Yvelines. La proximité avec mon lieu de vie est très avantageuse !

L'enseignement reçu en bachelor est très complet et les professeurs à l'écoute. Je ne savais pas exactement ce que je voulais faire plus tard et le cursus m'apporte tous les enseignements essentiels du monde de l'entreprise. Le programme m'a permis de faire le tri et de savoir enfin vers quel domaine je souhaitais m'orienter : le marketing. Je me sens très bien à Ascencia. De plus, l'alternance est pour moi le meilleur système d'étude. C'est une expérience de plus en plus valorisée par les employeurs, qui nous permet aussi de commencer à gagner notre vie. Cela nécessite cependant d'être organisé, puisque le rythme des cours est différent. Il ne faut pas tout mélanger et il faut savoir s'adapter à chaque situation pour travailler dans de bonnes conditions.



MADELYNE
ÉTUDIANTE
DE BACHELOR 2

“

Tout au long de notre cursus en Bachelor, les enseignements sont évolutifs et en corrélation avec le développement de nos missions en entreprise. Les 2 jours de cours sont indispensables pour les 3 autres jours de la semaine en entreprise. Par ailleurs, ce rythme permet d'avoir une présence chaque semaine en entreprise, idéale pour assurer une relation client/fournisseurs sans difficulté.

J'ai choisi d'étudier à Ascencia car c'est l'une des seules écoles de commerce et de management à proposer un cursus en alternance dès la première année de Bachelor. Je souhaitais dès ma première année dans l'enseignement supérieur créer mes premières expériences professionnelles. La sélection des étudiants prend également en compte leurs projets et leurs ambitions, Ascencia fut donc une évidence pour moi. Ascencia c'est le choix d'une école de commerce accessible, diplômante et professionnalisante.

VIE ÉTUDIANTE

Nous accordons une importance toute particulière à l'animation de la vie de nos écoles au quotidien.

Les étudiants de tous nos sites se réunissent autour de temps forts tout au long de l'année scolaire. Week-end d'intégration, voyage dans une grande ville européenne, remise des diplômes et gala de fin d'année, soirées étudiantes, voyage au ski, olympiades inter-écoles... Tous ces événements sont l'occasion de partager les valeurs de cohésion et d'entraide qui nous sont chères.

Chaque année, la communauté s'agrandit, avec un réseau Alumni de plus en plus fort, et une mobilisation grandissante d'étudiants comme de diplômés, désireux d'écrire ensemble l'histoire d'Ascencia Business School.



+ SUR LES RÉSEAUX !



@ascencia



Ascencia Business School



@ascenciabs



@collegedeparis

ADMISSIONS

1/ **Prise de contact** par mail ou téléphone avec l'école

2/ **Dossier de candidature** à compléter et à retourner

3/ **Sessions d'admission** organisées toute l'année

- Visite des locaux
- Présentation de l'école
- Test d'admission (culture générale, anglais, logique et cas pratique d'entreprise)
- Entretien de motivation

4/ **Rentrée en septembre ou en octobre** selon le cycle

Pièces à joindre à tous les dossiers de candidature :

- Copie des diplômes obtenus
- Relevés de notes des 2 dernières années
- Lettre de motivation
- Curriculum Vitae
- Copie de la carte d'identité
- Photo d'identité

4 ÉCOLES EN ÎLE-DE-FRANCE

PARIS LA DÉFENSE

1, parvis de la Défense
92044 Paris La Défense
01 55 23 08 08

MARNE-LA-VALLÉE

20, rue du Suffrage Universel
77185 Lognes
01 64 11 48 00

SAINT-QUENTIN-EN-YVELINES

23, place Wicklow
78180 Montigny-le-Bretonneux
01 30 57 90 74

ÉVRY

98, allée des Champs Élysées
91080 Évry-Courcouronnes
01 60 79 55 55

contact@ascencia-bs.com | www.ascencia-business-school.com

Organisme de formation certifié OPQF
et membre du Collège de Paris

