



Euridis Business School

Commerce - Vente - Négociation

**GRANDE ÉCOLE
DE COMMERCE BTOB
DE BAC+1 À BAC+5**

SPÉCIALISTE DE LA VENTE COMPLEXE

EURIDIS BUSINESS SCHOOL
COMMERCE - VENTE - NÉGOCIATION



BIENVENUE CHEZ EURIDIS BUSINESS SCHOOL

- 03 Le mot des Directeurs
- 05 En quelques chiffres

RECONNAISSANCE ACADÉMIQUE

- 08 Reconnaissance académique Nationale et Internationale
- 09 Euridis dans les classements

IMMERSION EN ENTREPRISE

- 12 Formation aux métiers de la vente
- 14 Une pédagogie tournée vers l'entreprise
- 15 Stage et alternance : les aides au placement
- 16 La force d'un réseau
- 17 La force du secteur des hautes technologies

PARCOURS D'ÉTUDES

- 20 Nos programmes
- 22 BTS NDRC
- 23 BTS Technico Commercial
- 24 Bachelor 1^{ère} année
- 25 Bachelor 2^{ème} année
- 26 Bachelor Professionnel 3^{ème} année
- 27 BA et MBA international
- 28 Master Professionnel
- 29 Suivre les formations en ligne
- 32 À l'International

CARRIÈRE

- 36 Carrière, employabilité et salaire

NOS CAMPUS & VIE DE L'ÉCOLE

- 41 Campus de Paris
- 42 Campus de Lyon
- 43 Campus de Toulouse
- 44 Campus de Nantes
- 45 Campus d'Aix-Marseille
- 46 Campus de Lille
- 47 Campus de Bordeaux
- 48 Les compétitions de vente
- 50 Les conférences organisées par l'école
- 52 La vie associative
- 54 Bureau des élèves

INFORMATIONS PRATIQUES

- 58 Conditions d'admission
- 59 Frais de scolarité
- 60 Contacts



Perrine Puberl

Directrice générale d'Euridis Business School

LE MOT DE PERRINE PUBERL

DIRECTRICE GÉNÉRALE

Dans un contexte du marché de l'emploi tendu, nous avons fait le choix de former nos étudiants au commerce BtoB. C'est un métier qui ne connaît pas le chômage, particulièrement dans les secteurs du numérique/digital/industrie, le seul en plein emploi en France et avec des perspectives d'avenir très fortes. Notre ambition est de former nos étudiants à un métier porteur et passionnant qui leur permettra une entrée réussie dans le monde du travail !

On ne s'improvise pas commercial !

Nous formons nos étudiants avec passion, enthousiasme et professionnalisme aux meilleures techniques de vente BtoB par les meilleurs intervenants du secteur.

Nous avons aussi l'ambition d'aider nos étudiants à s'élever pour entrer dans l'âge adulte avec tous les bagages nécessaires pour réussir : un savoir faire et un savoir être inégalés pour leur permettre de s'approprier leur futur métier, pour se révéler et exceller.

Une formation de qualité, pour tous !

Au-delà de notre engagement de carrière, nous sommes aussi engagés pour proposer une formation à moindre coût pour les étudiants et leur famille : nous proposons plusieurs programmes Grande École, dont un programme en alternance totalement gratuit et rémunéré dès la 1^{ère} année.

L'école s'adapte aux parcours de chacun. La formation est en 2,3 ou 5 ans pour les admis post bac.



Lidija Nikolic
Directrice Générale Adjointe et Directrice Campus Paris

LE MOT DE LIDIJA NIKOLIC

DIRECTRICE GÉNÉRALE ADJOINTE ET DIRECTRICE CAMPUS PARIS

*Vous êtes intéressé par la vente,
la négociation et la gestion d'affaires ?*

Alors notre école est faite pour vous !

Euridis Business School est l'École du commerce BtoB en France.

Nous formons à un métier de plein emploi et sur un secteur très porteur. Nous recrutons nos étudiants sur leur potentiel puis nous leur trouvons un contrat en alternance de commercial BtoB avec nos entreprises partenaires en Hautes Technologies. En les formant à ce métier, nous leur permettons d'obtenir, à la fois, une très forte employabilité et un diplôme reconnu (RNCP).

Fidèle à notre ADN, la formation se veut résolument pragmatique et professionnalisante.

Nos étudiants développent des compétences rares et très demandées sur un marché en pénurie. Ils se font ainsi «chasser» avant même la fin de leur formation et accèdent à des postes importants et des salaires élevés.

Nos étudiants sont fiers de leur école et nous sommes fiers d'eux car leur réussite professionnelle est à la hauteur de leurs valeurs personnelles.

Plus qu'une formation professionnalisante et plus qu'une expérience, venir chez Euridis, c'est vivre une aventure humaine où le maître mot est la BIENVEILLANCE !





7 VILLES
EN FRANCE

30 ANS
DE SUCCÈS
ET D'EXPÉRIENCE



+DE
1000 
ÉTUDIANTS PAR AN



1 AN
À L'ÉTRANGER

POST
BAC

POST
BAC+2

POST
BAC +3/4

EN QUELQUES
CHIFFRES

+DE **800** ENTREPRISES
PARTENAIRES



95 %

TROUVENT UNE ENTREPRISE EN ALTERNANCE
GRÂCE À NOTRE ACCOMPAGNEMENT

DES TITRES ET DIPLÔMES
RECONNUS NIVEAUX **6 & 7**



BTS DIPLÔME
D'ÉTAT

97 % DES ÉTUDIANTS SIGNENT UN CDI
DANS LES 3 MOIS APRÈS LA FORMATION

50500 €
LE SALAIRE MOYEN À LA SORTIE DU MASTER
(FIXE+VARIABLE)



RECONNAISSANCE ACADÉMIQUE

LA RECONNAISSANCE ACADÉMIQUE NATIONALE ET INTERNATIONALE

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE PRIVÉ



Euridis Business School est un établissement d'enseignement supérieur technique privé. L'école délivre un diplôme reconnu par l'Etat ainsi que des certifications enregistrées au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) géré par France Compétences.

DIPLÔME D'ETAT - BTS

Un BTS (Brevet de Technicien Supérieur) est un diplôme d'Etat de niveau Bac+2. Il permet de valider 120 crédits ECTS. Ce BTS est préparé en école de commerce. Une fois le diplôme validé, il est possible de poursuivre ses études en Bachelor professionnel ou entrer dans la vie active.

EURIDIS BUSINESS SCHOOL ENREGISTRÉ AU RNCP CERTIFICATION AU RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES (RNCP)

La certification RNCP a pour vocation de faire reconnaître une formation dont la valeur professionnelle est prouvée sur les marchés de l'emploi et auprès des entreprises.

Les certifications enregistrées dans le répertoire sont reconnues sur l'ensemble du territoire national ainsi qu'à l'international. Un titre RNCP est placé sous l'autorité du Ministre du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue social. Il ne vaut pas agrément de l'Etat.



BTS

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT
TECHNICO COMMERCIAL

DIPLÔMES D'ETAT
Titre de niveau 5

BAC+2



BACHELOR

VENTE & NÉGOCIATION
COMMERCIALE

TITRE DE NIVEAU 6

«Chargé d'Affaires en Hautes Technologies»
enregistré au Répertoire National
des Certifications Professionnelles

BAC+3



MASTER

INGÉNIEUR D'AFFAIRES
ET BUSINESS DEVELOPER

TITRE DE NIVEAU 7

«Ingénieur d'Affaires en Hautes Technologies»
enregistré au Répertoire National
des Certifications Professionnelles

BAC+5

Arrêté du 29 juillet 2014 publié
au Journal Officiel du 09 août 2014
Code NSF : 326W

Arrêté du 26 septembre 2016 publié
au Journal Officiel du 04 octobre 2016
Code NSF : 326W



Euridis n'est pas seulement mon école de commerce, c'est aussi la meilleure opportunité qui m'ait été offerte pour accéder au marché du travail sur un secteur innovant et attractif. La formation est reconnue tant au niveau académique que professionnel.

Quentin Rey
Étudiant en Master 1
et Ingénieur d'Affaires en alternance

EURIDIS BUSINESS SCHOOL DANS LES CLASSEMENTS NATIONAUX



**MEILLEUR
MASTER**

DU CLASSEMENT DES MEILLEURS MASTERS
MS ET MBA EN VENTE, COMMERCE ET NÉGOCIATION

SMBG - EDUNIVERSAL
(2020, 2019, 2018, 2017, 2016, 2015, 2014)

96%



DES ÉTUDIANTS EN MASTER
SE DISENT SATISFAITS OU TRÈS SATISFAITS
DE LEUR FORMATION

Etudes Eduniversal 2018-2019



**MEILLEUR
BACHELOR**

DU CLASSEMENT DES MEILLEURES LICENCES ET BACHELOR
VENTE, COMMERCE ET NÉGOCIATION

SMBG - EDUNIVERSAL
(2020, 2019, 2018, 2017, 2016, 2015, 2014)

94%



DES ÉTUDIANTS EN BACHELOR
SE DISENT SATISFAITS OU TRÈS SATISFAITS
DE LEUR FORMATION

Etudes Eduniversal 2018-2019



Intégrer Euridis m'a permis de me révéler, d'exploiter un potentiel dont je ne soupçonnais pas l'existence. Et par dessus tout, l'école m'a permis d'être en mesure de profiter des innombrables opportunités liées au métier de commercial BtoB. Euridis est une école qui croit en nous.

Ayoub Balha

Étudiant en 3^{ème} année de Bachelor
et chargé d'affaires en alternance



La première chose qui m'a plu au sein de cette école, c'est la cohésion entre les élèves et l'équipe pédagogique ainsi que l'atmosphère bienveillante qui y règne. Au sein de ma promotion, à taille humaine, l'écoute entre les élèves, le suivi pédagogique personnalisé et le professionnalisme des intervenants nous permettent d'assimiler rapidement les cours et de développer nos compétences.

Vincent Guerlin

Étudiant en 3^{ème} année de Bachelor
et chargé d'affaires en alternance



Après 6 ans d'alternance dans divers secteurs, j'ai décidé de rejoindre Euridis Business School. Je peux dire qu'Euridis est l'école m'ayant le plus aidée dans la recherche d'entreprise. Une vraie cellule d'accompagnement est mise en place afin de tous nous garantir un placement en entreprise.

Charlotte Levadoux

Étudiante en Master 1
et Ingénieur d'Affaires en alternance



IMMERSION EN ENTREPRISE



C'est un métier très varié : en plus des compétences commerciales, nous gérons des projets, des affaires, nous sommes en contact avec une multitude d'interlocuteurs pour créer un relationnel et fidéliser nos clients. Nous sommes vus comme des commerciaux de haut niveau : au quotidien nous travaillons sur des projets à forte valeur ajoutée, ce qui demande du temps pour concrétiser ses ventes complexes.

Malaurie Casper
Étudiante en Master 1
et Ingénieur d'Affaires en alternance

UNE FORMATION AUX MÉTIERS DE LA VENTE BtoB

LE BTOB, AU CŒUR DE L'ÉCONOMIE

Le commerce BtoB (commerce inter-entreprises) représente 2/3 de l'économie en France contre 1/3 pour le commerce BtoC (vente au consommateur final via des magasins).

LE COMMERCIAL BTOB : DES COMPÉTENCES FORTES

Le commercial BtoB développe et entretient un portefeuille de clients qu'il accompagne dans leurs projets. Il doit écouter, analyser et conseiller son client.

Il rencontre de multiples interlocuteurs (directeur achats, directeur informatique, gérant ...) qui interviennent sur l'acte d'achat au sein d'une même entreprise cliente pour comprendre leurs attentes, enjeux et les points de friction pouvant compromettre la vente. Maîtrisant toutes les étapes d'un cycle de vente, il peut ainsi construire avec son équipe technique la solution idéale pour son client qui débouchera sur une vente, préalablement négociée et un accompagnement du client.



LES MÉTIERS DE LA VENTE BtoB ET L'INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Un métier ouvert où vous pouvez réussir par votre volonté, votre personnalité et votre talent.

LE SEUL MÉTIER DANS LES FILIÈRES COMMERCE AVEC ZÉRO CHÔMAGE

C'est la combinaison de deux effets :

- Un important besoin en recrutement des entreprises : 25% de toutes les offres d'emploi de jeunes cadres concernent le métier de commercial BtoB (c'est 10x plus que pour les postes en marketing)
- Un manque de candidats : peu d'étudiants s'orientent vers les métiers de la vente BtoB au détriment du marketing, de la finance ...

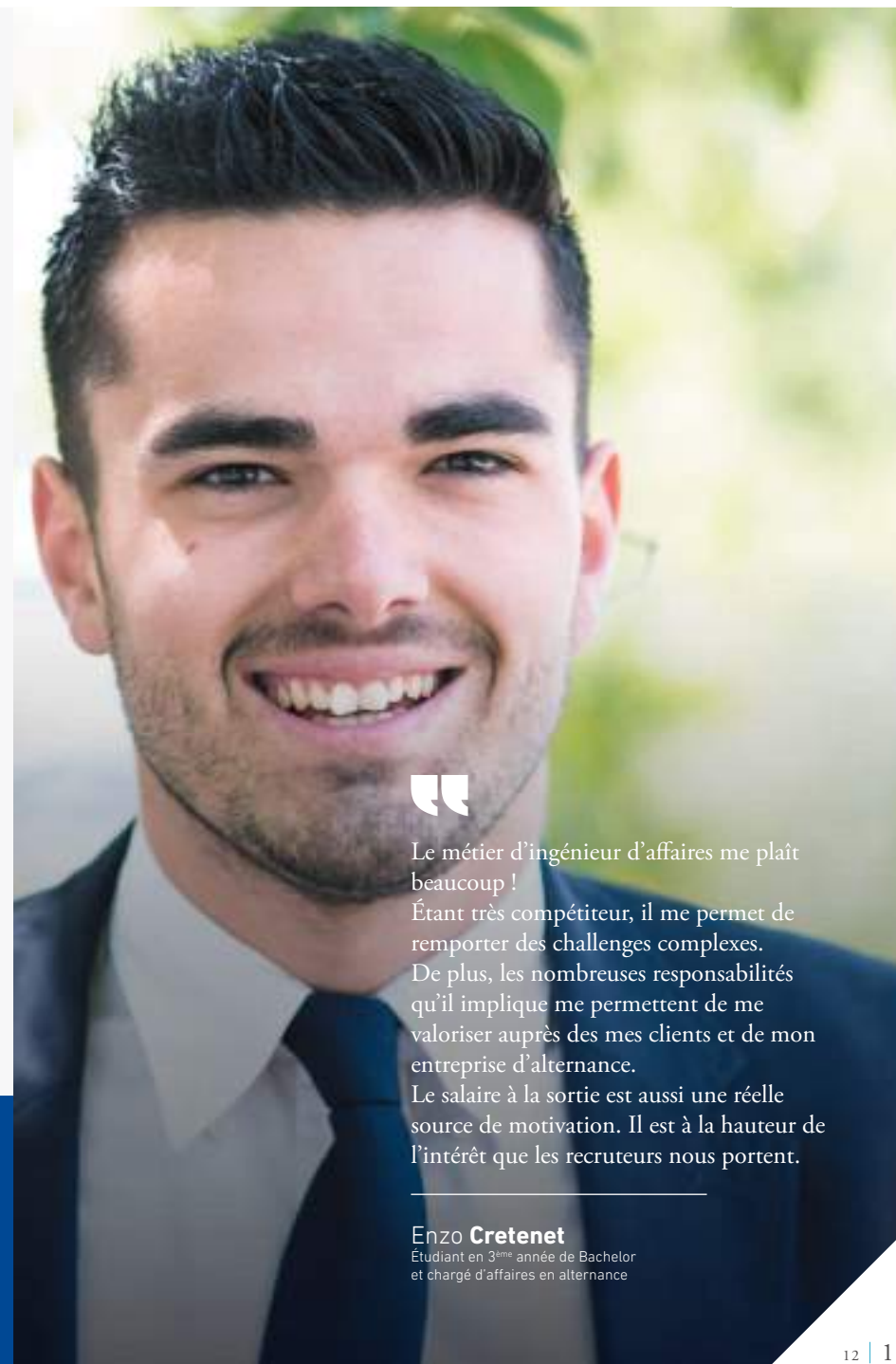
De ce fait les commerciaux sont parmi les cadres les plus difficiles à recruter pour les entreprises selon une enquête réalisée par l'APEC et publiée en Février 2019.

COMMERCIAL BTOB DANS LE SECTEUR DES NOUVELLES TECHNOLOGIES, LA VOIE ROYALE

- Un formidable tremplin et un accélérateur de carrière dès l'alternance et tout au long du parcours professionnel.
- Bac+3 débutant : 38k€
- Bac+5 débutant : 50,5k€ (contre 25k€ en BtoC)
- Bac+5 avec 10 à 15 ans d'expérience = 70 à 150 k€ (contre 40k€ en BtoC)
- Les salaires les plus élevés pour les commerciaux BtoB se trouvent dans le secteur du Numérique/Digital/Conseil/Industrie.

50500 €

LE SALAIRE MOYEN À LA SORTIE DU MASTER (FIXE+VARIABLE)



Le métier d'ingénieur d'affaires me plaît beaucoup !
Étant très compétiteur, il me permet de remporter des challenges complexes.
De plus, les nombreuses responsabilités qu'il implique me permettent de me valoriser auprès de mes clients et de mon entreprise d'alternance.
Le salaire à la sortie est aussi une réelle source de motivation. Il est à la hauteur de l'intérêt que les recruteurs nous portent.

Enzo Cretenet

Étudiant en 3^{ème} année de Bachelor et chargé d'affaires en alternance

UNE PEDAGOGIE TOURNEE VERS L'ENTREPRISE

DES PARCOURS ORIENTÉS ENTREPRISE

L'alternance et les stages favorisent l'expérience professionnelle et la pratique. Elle est un tremplin pour l'insertion professionnelle.

- Programme 100% alternance : Un parcours de formation totalement tourné vers l'entreprise grâce à l'alternance.
- Programme Grande Ecole option Internationale : L'orientation vers le monde professionnel se fait plus progressivement. Les deux premières années du Bachelor offrent une ouverture plus générale mais deux stages de 4 et 6 mois sont imposés. Ils permettent une entrée vers le monde du travail en douceur. Les trois années du Bachelor permettent de cumuler plus de 20 mois de stage et d'alternance.

UNE PEDAGOGIE PROFESSIONNALISANTE ET FONDEE SUR LA PROXIMITE

- Une pédagogie fondée sur la pratique : mises en situation, cas d'entreprises, jeux de rôles et challenges. L'objectif est de développer le savoir-faire et le savoir-être des étudiants.
- Des intervenants professionnels : Nous avons plus de 150 intervenants / consultants dont plus de 80% sont des dirigeants de leur société qui ont occupé précédemment des fonctions commerciales. L'équipe pédagogique est également composée de professionnels du secteur.
- Des petites classes : Environ 20 étudiants maximum permet une grande proximité et meilleure une qualité des échanges.
- Un excellent taux de satisfaction : En 2019, 85% des étudiants se disent satisfaits et très satisfaits de leur formation à Paris (85% à Lyon).



La force principale de l'école repose pour moi sur son positionnement unique en France. En effet, une école formant des étudiants aux métiers de la vente BtoB avec des cas d'usage concrets, des mises en situation et une spécialisation sur les nouvelles technologies font de l'école un vrai tremplin pour l'avenir.

Charlotte **Levadoux**

Étudiante en Master 1
et Ingénieur d'Affaires en alternance

+ DE
800
ENTREPRISES PARTENAIRES



Après avoir réussi le concours d'entrée à l'école, nous sommes rapidement conviés à un coaching et des job dating pour trouver notre alternance. J'ai trouvé mon alternance lors de la première journée de job dating dans une entreprise qui me correspond.

Emmeline **GIMENEZ**

Étudiante en 3^{ème} année de Bachelor et
chargée d'affaires en alternance



PLACEMENT EN ENTREPRISE

STAGE ET ALTERNANCE

UN ACCOMPAGNEMENT INÉGALÉ

L'école dispose d'un service entièrement dédié au placement des étudiants en stage et alternance.

Nous vous accompagnons pour trouver votre stage ou alternance dès votre admission à l'école et jusqu'à la signature de votre contrat.

Un service d'accompagnement en entreprise vous suit pendant votre stage et votre contrat d'alternance.

Il faut en moyenne à un étudiant deux job-datings pour se placer en alternance dans une entreprise partenaire

LES COACHINGS ET JOB DATINGS : OPTIMISER VOS CHANCES DE PLACEMENT EN ENTREPRISE

- Coaching : coachings collectifs et individuels (travail du CV, entretien...)
- Job dating : 2 par mois tout au long de l'année pour les alternants post bac+2. Ce sont des forums de recrutement pour rencontrer sur une même journée plusieurs entreprises à travers des entretiens de 15 à 20 minutes. Vous rencontrez directement les recruteurs à l'école, en évitant le filtre du CV.
- Envoi de votre CV : Nous envoyons vos CV à nos clients partenaires pour optimiser vos chances de trouver une alternance.
- Pour les étudiants en difficulté, nous réalisons des coachings individualisés et les invitons autant que nécessaire à nos job datings.

Tout est mis en œuvre pour favoriser le placement des étudiants d'Euridis Business School.

Lorsque nous recrutons un candidat nous l'accompagnons jusqu'à ce qu'il trouve une entreprise.

NOTRE ENGAGEMENT :

Pour les formations Bachelor et Master en alternance, Euridis rembourse les frais de concours si vous ne trouvez pas d'entreprise dans le délai imparti.

95%

DES ÉTUDIANTS D'EURIDIS
TROUVENT LEUR ENTREPRISE
D'ACCUEIL GRÂCE À EURIDIS

LA FORCE D'UN RÉSEAU

PLUS DE 800 ENTREPRISES PARTENAIRES

+ DE
800
ENTREPRISES PARTENAIRES

Grâce à notre réseau d'entreprises partenaires nous orientons les étudiants vers des opportunités d'embauche.

LAIDE AU PLACEMENT EN ALTERNANCE DES BACHELOR, MASTER ET MBA PRO :

1
ON VOUS
RECRUTE

2
ON VOUS
TROUVE
UNE ENTREPRISE

3
ON VOUS
FORME AU MÉTIER
DE COMMERCIAL BtoB



Nos partenaires apprécient particulièrement les étudiants et diplômés d'Euridis pour leurs qualités commerciales et leur formation professionnalisante et spécialisée en vente BtoB et vente complexe.

Ils recrutent toute l'année les étudiants d'Euridis en stage et en alternance et les diplômés sur des CDI.



Euridis nous forme au métier de commercial BtoB, un poste qui ne connaît pas la crise... Au contraire ! Je suis chassé alors que je suis encore à l'école !

De plus, il s'agit de la seule école spécialisée sur le marché des hautes technologies, l'un des secteurs les plus porteurs à ce jour. Euridis possède un important réseau d'entreprises partenaires sur ce secteur : c'est un véritable tremplin pour notre projet professionnel !

Raphaël de Bernardis

Étudiant en Master 1
et Ingénieur d'Affaires en alternance

LA FORCE DU SECTEUR DES HAUTES TECHNOLOGIES

Nous formons à la vente BtoB de haut niveau avec en master une spécialisation sur le secteur des Hautes Technologies (industries, domotique, énergie, informatique...). Pour autant, le secteur du numérique est celui pour lequel nous avons le plus de clients partenaires car c'est le secteur le plus porteur.

PREMIER SECTEUR DE RECRUTEMENT EN FRANCE

- 60000 recrutements annuels en 2018 (1^{er} secteur devant l'industrie)
- +11000 nouveaux emplois créés tous les ans
- +5,2% de croissance en 2018
- +33% de rémunération en plus que dans la moyenne des autres secteurs

Chiffres 2018, Syntec Numérique

LES AVANTAGES À TRAVAILLER SUR LE SECTEUR DU NUMÉRIQUE, DIGITAL ET INDUSTRIE DE L'INNOVATION

- Être au cœur de la révolution numérique : un secteur en constante évolution
- Le numérique concerne tous les secteurs d'activité
- Un secteur moteur de l'économie en France
- Une rémunération attrayante : due à une demande très élevée et à un manque de profils qualifiés, les salaires sont très intéressants
- Secteur de plein emploi en France et dans le monde

Dois-je avoir un profil technique pour intégrer ce secteur ?

NON !

Euridis Business School recrute en grande partie des étudiants en provenance de filières commerciales ou généralistes.

Les profils non techniques sont autant appréciés que les profils techniques.



Nous devons attirer vers nos métiers des jeunes qui ne pensent pas que nous sommes porteurs : alors que nous sommes le seul secteur qui recrute, seulement la moitié des lycéens pense qu'il y a de l'emploi dans le secteur numérique.

Godefroy **de Bentzmann**

Président du Syntec Numérique

SOLUTIONS NUMÉRIQUES

INTÉGRATEURS
SSII ESN
DISTRIBUTEURS D'ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES
ÉDITEURS DE LOGICIELS
TÉLÉCOMS

SOLUTIONS DIGITALES

APPLICATIONS MOBILES
DIGITAL BUSINESS
WEBMARKETING
TABLETTES WEB
RÉFÉRENCIEMENT

SOLUTIONS INNOVANTES

HAUTES TECHNOLOGIES
ROBOTIQUE DOMOTIQUE
DÉVELOPPEMENT DURABLE
MONÉTIQUE
INNOVATIONS INDUSTRIELLES

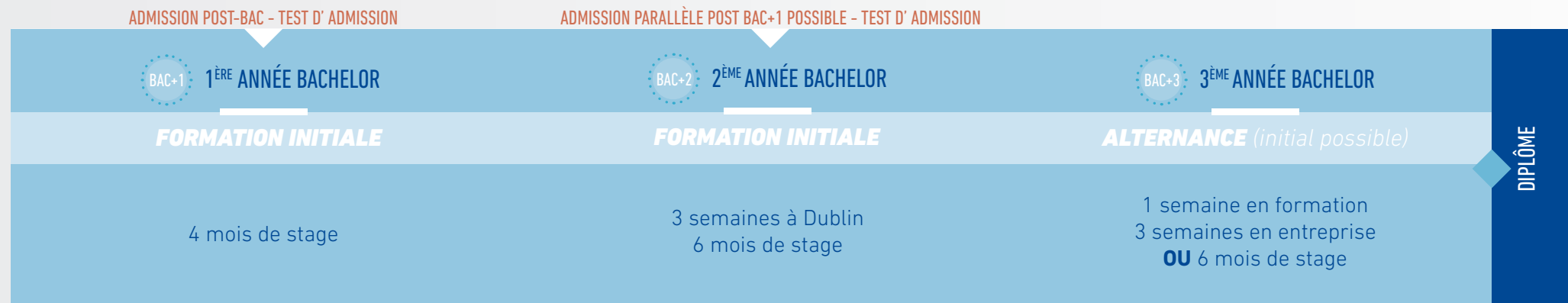


PARCOURS D'ÉTUDES

PROGRAMME GRANDE ÉCOLE OPTION INTERNATIONALE

BACHELOR PROFESSIONNEL BAC +3

VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE
TITRE CERTIFIÉ ET INSCRIT AU RNCP NIVEAU 6



PROGRAMME 100% ALTERNANCE

BTS NDRC BAC +2

NÉGOCIATION & DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT
DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT

BTS TC BAC +2

TECHNICO-COMMERCIAL
DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT

BACHELOR PRO. BAC +3 (EN 1 AN)

VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE
TITRE CERTIFIÉ ET INSCRIT AU RNCP NIVEAU 6



BACHELOR OF ARTS HONOURS

BUSINESS STUDIES

DOUBLE DIPLÔME AVEC DUBLIN BUSINESS SCHOOL

POURSUITE D'ÉTUDE UNIQUEMENT



4^{ÈME} ANNÉE MASTER - À L'ÉTRANGER

FORMATION INITIALE

Diplôme validé à la Dublin Business School
4 mois de stage

DIPLÔME

POURSUITE D'ÉTUDE

MBA

INGÉNIEUR D'AFFAIRES EN 1 AN

TITRE CERTIFIÉ ET INSCRIT AU RNCP NIVEAU 7

ADMISSION PARALLÈLE POST-BAC +4 OU +5 - TEST D'ADMISSION



5^{ÈME} ANNÉE MBA - EN FRANCE

ALTERNANCE

1 semaine en formation
3 semaines en entreprise

DOUBLE
DIPLÔME

MASTER PROFESSIONNEL BAC+5

INGÉNIEUR D'AFFAIRES & BUSINESS DEVELOPER

TITRE CERTIFIÉ ET INSCRIT AU RNCP NIVEAU 7

ADMISSION PARALLÈLE POST-BAC +3 - TEST D'ADMISSION



4^{ÈME} ANNÉE MASTER



5^{ÈME} ANNÉE MASTER

ALTERNANCE

1 semaine en formation
3 semaines en entreprise

1 semaine en formation
3 semaines en entreprise

DIPLÔME

DEUX SPÉCIALISATIONS :

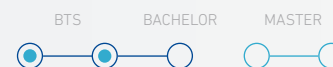
INDUSTRIE

NUMÉRIQUE

POURSUITE D'ÉTUDE (AU CHOIX)

PARCOURS D'ÉTUDES

PROGRAMME 100% ALTERNANCE



1^{ÈRE} ANNÉE & 2^{ÈME} ANNÉE BTS EN ALTERNANCE OU INITIALE

NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS : Devenir un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activité et dans tous les types d'organisations et avec tous types de clientèles. Comprendre son client et l'accompagner tout au long du processus commercial.

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

- Prospection et développement de clientèles
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Information et exploitation commerciale

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Gestion des contenus digitaux
- Gestion de la relation client à distance et e-relationnelle

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

- de partenaires
- d'apporteurs d'affaires
- de prescripteurs

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1

FAIRE SON BTS CHEZ EURIDIS BUSINESS SCHOOL

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE : 2 ans en alternance au rythme de 2 jours en formation / 3 jours en entreprise

UN ENVIRONNEMENT PROFESSIONNALISANT : cours concrets, intervenants professionnels

L'ACCOMPAGNEMENT : Une équipe accompagnante très présente tout au long de la formation et en entreprise

UNE AIDE AU PLACEMENT EN ALTERNANCE : coachings, job datings, Euridis vous accompagne

DES PETITES CLASSES : 20 personnes environ par classe

DES CAMPUS À TAILLE HUMAINE



*Réussir son
BTS NDRC
en alternance*

Estelle **Debize**

Etudiante en 3^{ème} année de Bachelor
et chargée d'affaires en alternance

PROGRAMME 100% ALTERNANCE



1^{ÈRE} ANNÉE & 2^{ÈME} ANNÉE BTS EN ALTERNANCE OU INITIALE

TECHNICO COMMERCIAL

OBJECTIFS : Être formé à une double compétence commerciale BtoB et technique ou industrielle tout en étant rémunéré grâce à l'alternance. Devenir un commercial sachant gérer une relation commerciale avec une clientèle professionnelle. En véritable conseiller, il sait adapter son offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins de son client.

NÉGOCIATION TECHNICO COMMERCIALE

- Communication - Négociation
- Mobiliser des ressources, préparer une négociation et vendre une solution
- Communiquer, conseiller, négocier
- Développement de clientèles
- Développer une relation - client créatrice de valeur
- Développer et gérer son portefeuille clients

MANAGEMENT ET GESTION DES ACTIVITÉS TECHNICO-COMMERCIALES

- Gestion de projet commercial
- Rechercher, sélectionner, produire des informatiques techniques et commerciales
- Analyser, partager les informations et communiquer
- Conduire des projets dans le cadre d'une politique commerciale
- Management commercial
- Gérer l'activité technico-commerciale
- Manager l'équipe et le réseau commercial
- Évaluer la performance commerciale
- Contribuer à l'évolution de la politique commerciale

TECHNOLOGIES INDUSTRIELLES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1

FAIRE SON BTS CHEZ EURIDIS BUSINESS SCHOOL

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE : 2 ans en alternance au rythme de 2 jours formation / 3 jours entreprise

UN ENVIRONNEMENT PROFESSIONNALISANT : cours concrets, intervenants professionnels

L'ACCOMPAGNEMENT : Une équipe accompagnante très présente tout au long de la formation et en entreprise

UNE AIDE AU PLACEMENT EN ALTERNANCE : coachings, job datings, Euridis vous accompagne

DES PETITES CLASSES : 20 personnes environ par classe

DES CAMPUS À TAILLE HUMAINE



*Réussir son
BTS TC
en alternance*

Ayoub **Balha**

Etudiant en 3^{ème} année de Bachelor
et chargé d'affaires en alternance

PROGRAMME GRANDE ECOLE OPTION INTERNATIONALE



1^{ÈRE} ANNÉE **BACHELOR**

VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIFS : Apprendre à se connaître, comprendre les enjeux d'un environnement professionnel et découvrir les fondamentaux de la vente.

DÉCOUVRIR L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Économie
- Fondamentaux du marketing
- Organisation des entreprises
- Business English
- Introduction à la comptabilité

DÉCOUVERTE DE SOI

- Séminaire d'intégration
- Développement personnel
- Théâtre
- Gestion du temps
- Prise de parole en public

DÉCOUVRIR LA VENTE

- Les fondamentaux de la vente
- Relation & Gestion client
- Prospection commerciale

ÊTRE CONNECTÉ ET AUTONOME

- Les réseaux sociaux professionnels
- Culture Web
- Web Marketing
- Rédaction Web

LES TEMPS FORTS

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE : 4 mois de stage dans une entreprise du secteur BtoC ou BtoB

PROJET WEB : création d'un blog

PROJET PERSONNEL : création d'un pièce de théâtre



*Comprendre
l'environnement
professionnel
qui t'entoure.*

Angèle **Goalard**

Ancienne Bachelor actuellement en Master 1
et Ingénieur d'Affaires en alternance

PROGRAMME GRANDE ECOLE OPTION INTERNATIONALE

BACHELOR

MASTER



2^{ÈME} ANNÉE **BACHELOR**

VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIFS : Apprendre à communiquer en milieu professionnel, comprendre le cycle de vente et préparer l'étudiant à l'alternance.

L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Économie d'entreprise
- Gestion d'entreprise
- Stratégie Marketing
- Revue de presse

L'UNIVERS DE LA VENTE

- Business Game
- Prospection
- Techniques de négociation
- Gestion commerciale
- Suivi et fidélisation
- Vente en anglais

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- E-reputation & Personal Branding
- La communication dans les relations professionnelles
- La communication non verbale

ÊTRE CONNECTÉ ET AUTONOME

- Ecosystème IT
- E-commerce
- Web développement

LES TEMPS FORTS

UNE EXPÉRIENCE PRO : 6 mois de stage en BtoB

UN PROJET WEB : Création d'une application et d'un portfolio

UN FOCUS SUR LA VENTE : Introduction à la vente by Euridis

UNE CERTIFICATION : Le projet Voltaire

UN SÉJOUR À L'ÉTRANGER : 3 semaines de cours à Dublin, Irlande



*Être acteur
du monde
professionnel
qui t'entoure.*

Étienne Fonte

Étudiant en Bachelor
et chargé d'affaires en alternance

PROGRAMME GRANDE ECOLE OPTION INTERNATIONALE PROGRAMME 100% ALTERNANCE



3^{ÈME} ANNÉE BACHELOR PRO

VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

OBJECTIFS : Comprendre les enjeux d'un cycle de vente complexe en BtoB. Participer à des cycles de vente complets en entreprise en mettant en pratique des compétences acquises en cours.

FONDAMENTAUX DE LA VENTE BtoB

- Prospection & Social Selling
- Ouverture de l'entretien
- Investigation
- Structuration et soutenance de l'offre
- Soutenance finale

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Écrits professionnels
- Prise de parole en public

ÉCOSYSTÈME NUMÉRIQUE

- Fondamentaux du secteur du numérique
- Solutions numériques pour l'entreprise
- Vente de solutions numériques

ÉCOSYSTÈME DE L'ENTREPRISE

- Gestion des entreprises
- Économie
- Fondamentaux de l'entreprise
- Marketing BtoB
- Business English

LES TEMPS FORTS

UNE EXPÉRIENCE PRO : 12 mois d'alternance en BtoB

LA VENTE BY EURIDIS : Business Game d'intégration

DES COMPÉTITIONS DE VENTE : Les Négociales, Concours des Dirigeants Commerciaux de France, ESC.

LE MÉMOIRE PROFESSIONNEL : Réalisation d'un cas de vente

CONTRAT : apprentissage ou professionnel



*Devenir
commerciale en
vente complexe*

Cynthia **Ferrandiz**

Étudiante en 3^{ème} année de Bachelor
et chargée d'affaires en alternance

PROGRAMME GRANDE ECOLE OPTION INTERNATIONALE



4^{ÈME} ANNÉE DUBLIN **BA HONOURS BUSINESS STUDIES**

5^{ÈME} ANNÉE **MBA PRO** INGÉNIEUR D'AFFAIRES

OBJECTIFS : Développer une posture managériale en anglais dans un environnement international.
Maîtriser un cycle de vente complet et ses enjeux.

2 SEMESTERS IN IRELAND DUBLIN BUSINESS SCHOOL



Strategic Management

Understand and respond to increasingly complex contexts and organisations

Global Business

Process the major global trends in the business world

Human Resource Management

Talent planning, management and resourcing

Performance Management (Accounting)

Develop research and analytical skills

Data Management & Analytics

Examine core data management tools and techniques

POUR FAIRE DE VOUS

- Des Key Account Manager, Business Manager, Business Developer, Ingénieur d'Affaires, Responsables Commerciaux
- Des professionnels, des managers, des entrepreneurs

L'ALTERNANCE

- Rythme d'alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation
- Contrats : apprentissage ou professionnel

PROGRAMME : 5 PÔLES MATIÈRES

Vente et Négociation stratégique :

Négociation et suivi d'affaires complexes

Digital Business :

Vente de solutions IT pour l'entreprise

Pilotage des entreprises :

Management, Marketing BtoB., Gestion, Digital Business English, Entreprenariat, Gestion de projet, Stratégie, Économie.

Développement personnel et professionnel

Mémoire professionnel

Formation en alternance

Des classes de 20 personnes maximum

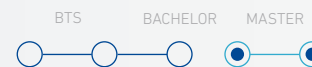


*Devenir
Sales Manager à
l'international*

Gérome **Nogret**

Etudiant en MBA PRO
et Business Developer en alternance

PROGRAMME 100% ALTERNANCE



4^{ÈME} ET 5^{ÈME} ANNÉE MASTER PRO

INGÉNIEUR D'AFFAIRES & BUSINESS DEVELOPER

Deux spécialisations secteur :
Numérique
Industrie

OBJECTIFS: Développer une posture managériale, maîtriser un cycle de vente complexe et ses enjeux, avec une dimension de projets nationaux et internationaux.

PROGRAMME : 5 PÔLES MATIÈRES

Vente et Négociation stratégique :

Négociation et suivi d'affaires complexes

Digital Business :

Vente de solutions IT pour l'entreprise

Pilotage des entreprises :

Management, Marketing BtoB et Digital Business English, Entreprenariat, Gestion de projet, Stratégie, Économie, Gestion.

Développement personnel et professionnel

Mémoire professionnel

POUR FAIRE DE VOUS

- Des Key Account Manager, Business Manager, Business Developer Ingénieur d'Affaires, Responsables Commerciaux
- Des professionnels, des managers, des entrepreneurs

L'ALTERNANCE

- Rythme d'alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation
- Contrats : apprentissage ou professionnel

DES ENTREPRISES D'ALTERNANCE TECHNOLOGIQUES & INNOVANTES

- Éditeurs
- SSII/ESN
- Constructeurs
- Opérateurs télécom
- Intégrateurs télécom
- Entreprises digitales en vente complexe
- Industrie de l'innovation



*Devenir
manager
en vente complexe*

Ludovick Chantelles

Étudiant en Master 1
et Ingénieur d'Affaires en alternance

FORMATIONS EN LIGNE

FORMATIONS PROPOSÉES EN LIGNE

Programme Grande Ecole

BTS NDRC en alternance

BTS Technico commercial en alternance

Bachelor Vente et Négociation commerciale en alternance

Master Ingénieur d'Affaires et Business Developer en alternance

FORMATION EN LIGNE : COMMENT ÇA MARCHE ?

Les formations à distance sont 100% en ligne et fonctionnent sous forme de classes virtuelles. La classe virtuelle permet de reproduire des conditions de formation égales à une formation en présentiel puisque :

- Vous faites partie d'une classe avec d'autres élèves
- Vous devez respecter des horaires de cours
- Un formateur fait cours en visioconférence
- Vous pouvez échanger sur notre outil de visioconférence, notre chat, réaliser des quiz et partager votre écran ou d'autres contenus. Ainsi, les mises en situation, jeux de rôle, cas de vente, travaux en groupe et simulations de rendez-vous, d'entretiens, les soutenances etc, tous ces cours sont exactement les mêmes qu'en présentiel.

FORMATION EN LIGNE ET ALTERNANCE ?

Le fonctionnement est identique à celui d'une formation en présentiel physique. Lors de période de formation, vous pouvez suivre vos cours à distance de chez vous. Lors de période en entreprise, vous devez vous rendre sur le lieu de votre entreprise.

QUELS AVANTAGES À SUIVRE UNE FORMATION EN LIGNE :

- **Vous restez chez vous :** Vous pouvez suivre nos formations de chez vous à distance, grâce à une bonne connexion Internet.
- **Aucun déplacement :** Vous effacez la contrainte du déplacement sur le lieu de la formation.
- **Vous êtes encadrés :** Le format "présentiel à distance" permet un encadrement, rythme de travail et un esprit de classe primordial à l'épanouissement de l'apprenant.
- **Même suivi et avantages qu'en présentiel :** aide au placement, de petites classes, un environnement professionnalisant etc.



*Suivre une formation de
qualité à distance*

Meadhb Buisson

Étudiante en Master 1
et Ingénieur d'Affaires en alternance

NOTRE CORPS PROFESSORAL

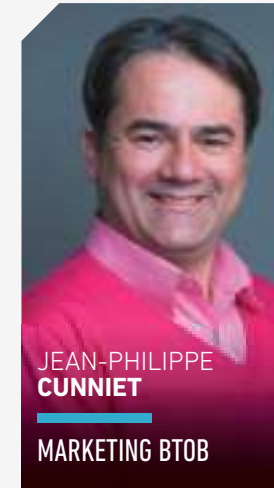
DES FORMATEURS TRÈS EXPÉRIMENTÉS DANS LEUR DOMAINE D'EXPERTISE.



Anciennement Chef des ventes chez Xerox et Account Manager chez OCE, Sylvain Fantoni est diplômé en Management stratégique de l'IAE PARIS et expert sur les méthodes de ventes complexes les plus efficaces.



Diplômé de l'ICN et anciennement Account Manager et Directeur Commercial tertiaire chez Sopra et T-Systems, il est fondateur d'une société de conseil et de formation professionnelle spécialisée sur le marché des NTIC.



Entrepreneur & diplômé de la Lincoln University à San Francisco, Jean-Philippe Cunnet a été directeur commercial Europe dans un grand groupe américain Dow Jones, puis a créé trois entreprises en France et à l'International. Il est actuellement consultant en transformation digitale de la vente, et formateur spécialisé en marketing digital BtoB, marketing prédictif et big data.



Diplômé de l'INSA Rouen, Etienne Boespflug est consultant et formateur spécialiste en gestion de projet, coaching et management du changement depuis plus de 40 ans. Très investi au niveau associatif, il est Président de son cabinet Boespflug et Associés.



Caroline De Messières est franco-américaine. Elle a passé une partie de sa vie aux États-Unis où elle a été diplômée d'un Bachelor of Arts de la University of Massachusetts et d'un Master de la Columbia University.



Spécialiste en droit des affaires internationales (Corporate law, International law, IT and Internet law, Career Business, Management Interculturel), Joël Saltzman est diplômé de la University of Toronto, de la London School of Economics and Political Science et d'un MBA de l'ES-CP Europe. Il est actuellement juriste international chez Orange.

97 %
D'INTERVENANTS
PROFESSIONNELS

127
INTERVENANTS

80 %
SONT DES DIRIGEANTS
D'ENTREPRISE



DIDIER
RICHARD

INVESTIGATION -
STRATÉGIE DE RÉPONSE

Ancien Directeur Général de T-System, entreprise leader de solutions d'infrastructures numériques, Didier Richard est aujourd'hui consultant formateur. Il offre son expertise chez Euridis Business School sur des compétences spécifiques d'investigation en provocative selling, la stratégie de réponse, la structuration et la soutenance de l'offre.



PIERRE
GUÉPET

STRATÉGIE
DES ENTREPRISES

Diplômé en ingénierie de l'ENISE et d'un MBA de l'EM Lyon, il est Délégué National Éducation de la fédération des Dirigeants commerciaux de France. Il est aussi dirigeant d'une entreprise spécialisée dans le développement des ventes et l'efficacité commerciale.



ALEXANDRA
CORCOS

MANAGEMENT D'ÉQUIPE

Après 20 années de Crédit Management dans des entreprises de dimension nationale et internationale, Alexandra Corcos fonde son cabinet en 2013. Elle accompagne les entreprises et les personnes sur des problématiques de management, d'organisation et d'orientation professionnelle. Après un 3^{ème} cycle à l'ESCP Europe en Management Stratégique des entreprises, elle est certifiée à des outils de développement personnel (MBTI, PNL, Bilan de compétences, Coaching).



PATRICK
DAVID

NÉGOCIATION -
MANAGEMENT COMMERCIAL

Certifié «Success Insights» et titulaire d'un certificat d'aptitude à la médiation de conflits d'entreprises (Université de Paris Dauphine), Patrick David est auteur de « La négociation commerciale en pratique » (prix DCF 2009), « Les fiches outils du responsable commercial » et co-auteur de «Manager avec les couleurs».



NINA
DE PAULA

COMMUNICATION
PROFESSIONNELLE

Coach certifiée en développement personnel, en communication professionnelle et experte en neurogestuelle, Nina de Paula est diplômée de la Sorbonne, de l'Institut Européen de la Synergologie et de l'Institut de Coaching International.



GÉRARD
BERTIN

VENTE - NÉGOCIATION

Après différents postes de Management et de Direction Commerciale chez Bruno Saint-Hilaire puis Orange Distribution, Gérard Bertin est aujourd'hui Directeur Associé de VVD Conseil et Formation. Il met à profit ses compétences en négociation et en vente BtoB pour former les étudiants d'Euridis.

À L'INTERNATIONAL

BE FLUENT

Il est fondamental aujourd'hui d'acquérir des compétences en anglais. C'est pourquoi des semaines de cours Full English sont délivrées par des intervenants dont l'anglais est la langue maternelle.

DUBLIN UNIVERSITY TRIP (2^{ÈME} ANNÉE)

Les étudiants de 2^{ème} année partent 3 semaines vivre une expérience unique à l'étranger.

Au cœur de Dublin et à côté du mythique Trinity College, ce sera l'occasion de booster leur niveau d'anglais et d'acquérir une expérience à l'étranger.

DUBLIN BUSINESS TRIP (5^{ÈME} ANNÉE)

Une fois par an, plusieurs classes de 5^{ème} année du Programme 100% Alternance partent une semaine en Business Trip à Dublin pour rencontrer des partenaires d'Euridis : Google, Oracle, LinkedIn, Salesforce...

CONCOURS DE VENTE À L'INTERNATIONAL

European Sales Competition : Ce concours de Vente en anglais regroupe 14 Business School en Europe. Euridis Business School représente la France chaque année. En 2017 à Edimbourg, Royaume-Uni, Euridis Business School remporte la compétition. En 2018 à Paris, les étudiants remportent la 4^{ème} place.

Près du tiers des diplômés partent à l'international

Google, SAP, Oracle, Sales Force, LinkedIn ou encore Gartner viennent régulièrement faire des sessions de recrutement dédiées chez Euridis pour recruter les diplômés et futurs diplômées pour leurs entités américaines, anglaises, espagnoles etc.

Nous avons actuellement près d'un tiers de nos diplômés qui part faire carrière à l'international, notamment en Irlande, Espagne, Angleterre et aux États-Unis.



Programme Grande Ecole option Internationale

Double diplôme avec Dublin Business School

En 4ème année, nous proposons à nos étudiants de partir 2 semestres à Dublin dans la prestigieuse Ecole de commerce partenaire d'Euridis Business School : Dublin Business School.

L'Université propose des cours de qualité en Business and Management . Elle compte de nombreux clubs sportifs et culturels. Des comités associatifs organisent également des événements toute l'année, tels l'incontournable freshers week ou encore les bals d'Halloween et de Noël.

Dublin est une capitale très animée, cosmopolite et dynamique qui plait beaucoup aux étudiants !

A la clé : La garantie d'une année inoubliable, revenir avec un niveau d'anglais courant et un double diplôme, un BA Honours Business Studies de la Dublin Business School et la validation de la 1ère année de Master Ingénieur d'Affaires et Business Developer d'Euridis Business School.





CARRIÈRE



CARRIÈRE, EMPLOYABILITÉ ET SALAIRE

UNE CARRIÈRE PROFESSIONNELLE GARANTIE

ALTERNANCE : DES JEUNES DIPLÔMÉS TRÈS COURTISÉS

Le système de l'alternance : un avantage qui fait la différence sur le marché de l'emploi

Les recruteurs sont formels : un jeune diplômé qui sort d'une formation en alternance a plus de valeur qu'un autre. Il a déjà fait ses preuves et il est opérationnel.

Le réseau professionnel n°1 sur le métier d'Ingénieur d'Affaires

Les étudiants bénéficient d'un réseau important de professionnels et de diplômés. Ils le développent au quotidien en entreprise, lors des compétitions de vente, en classe et grâce aux nombreux événements organisés par l'école.

Le label Euridis sur le CV, un atout majeur

La formation est très réputée sur les fonctions d'Ingénierie d'Affaires auprès des entreprises du secteur des Hautes Technologies.

QUELS DEBOUCHES ?

Environ 30% des Bachelors poursuivent leurs études à la fin de leur formation. Ce chiffre baisse à 2% pour les Masters.

QUELS MÉTIERS À LA SORTIE ?

Ingénieur d'Affaires, Key Account Manager, Business Developer, Sales Representative à l'International, Commercial comptes clés, Commercial grands comptes, Ingénieur Commercial, Gérant/Entrepreneur.

QUELLE ÉVOLUTION DE CARRIÈRE ?

Directeur Commercial, Chef d'entreprise, Entrepreneur, Business Unit Manager.



À peu près un mois avant la fin de ma formation chez Euridis, mon manager m'a informé qu'il souhaitait me garder. Je suis néanmoins resté à l'écoute du marché, curieux de savoir ce que l'on pouvait me proposer. J'ai été directement contacté par plusieurs grandes SSII et chassé par de nombreux cabinets de recrutement. Après plusieurs semaines de réflexion et quelques voyages à l'étranger, j'ai choisi d'intégrer DenyAll, société très innovante spécialisée dans la sécurité Digitale pour applications cloud et web services. Je suis Territory Account Manager (ingénieur d'Affaires international).

Valentin Artaud

Ancien diplômé, Master 2015
Aujourd'hui Territory Account Manager
chez DenyAll en France et à l'International



Nous, anciens d'Euridis, sommes présents partout dans le monde. Nous sommes chez Salesforce à Dublin, chez Oracle à Malaga, à Dubaï chez SAP et Oracle. Ce mapping mondial du réseau des anciens d'Euridis nous permet de partager des opportunités professionnelles en France mais également à l'international.

Ousmane Gadio

Ancien diplômé, Master 2015
Aujourd'hui Sales representative Global Account
EMEA chez HPE à Barcelone



97% DES ÉTUDIANTS SIGNENT UN CDI
DANS LES 3 MOIS QUI SUIVENT LA
FIN DE LA FORMATION

50500 € BRUT ANNUEL
SORTIE MASTER

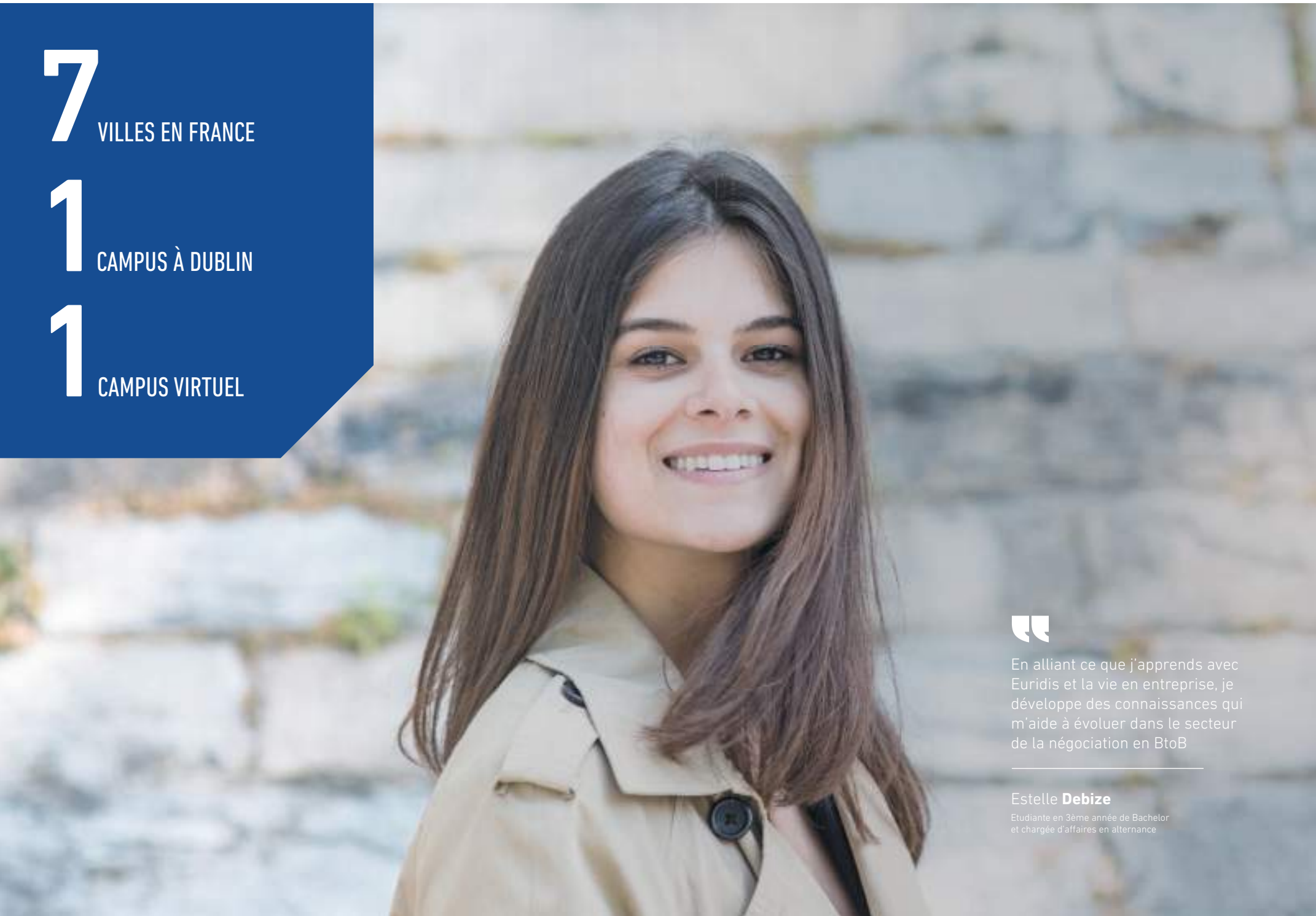


NOS CAMPUS & VIE DE L'ÉCOLE

7 VILLES EN FRANCE

1 CAMPUS À DUBLIN

1 CAMPUS VIRTUEL



En alliant ce que j'apprends avec Euridis et la vie en entreprise, je développe des connaissances qui m'aide à évoluer dans le secteur de la négociation en BtoB

Estelle **Debize**

Etudiante en 3^{ème} année de Bachelor et chargée d'affaires en alternance



Déjà présents à Paris depuis 25 ans, Euridis s'est installé en 2015 à La Plaine Saint Denis, second quartier d'affaires de la capitale. Ce campus dédié aux formations en alternance post Bac+2 permet de former plus de 500 apprenants par ans dans les conditions idéales pour réussir leur formation : taille humaine, confort, et proximité avec les équipes encadrantes.

L'ouverture de notre second campus dédié aux formations post bac répond à l'ambition d'Euridis de doubler sa capacité d'accueil à Paris pour former trois à cinq fois plus d'apprenants dès la sortie du bac. Situé au coeur de Paris, ces locaux modernes et agréables offrent aussi un environnement propice pour la réussite des études de nos apprenants !

Lidija **Nikolic**

Directrice Générale adjointe et Directrice d'Euridis Business School Paris

CAMPUS DE PARIS

Paris La Plaine

- RER B ET D - à un arrêt de Gare du Nord
- RER B : La Plaine Saint Denis (5 min)
- RER D : Stade de France (10 min)

Paris Canal ST Martin

- Jaurès (1 min)
- Colonel Fabien, Louis Blanc (5 min)
- Gare de l'Est (15 min)

Campus accessible en situation de handicap

PARIS CANAL ST MARTIN

Situé au coeur du 10ème arrondissement, ce campus dédié à accueillir les étudiants des formations post bac a ouvert ses portes en septembre 2020. Situé sur le canal Saint-Martin et très bien desservi par stations de métro Jaurès et Colonel Fabien, il est situé au coeur de Paris dans quartier animé et branché, à deux pas de tous les événements culturels, sportifs, musicaux de la capitale !

CAMPUS MODERNE ET SPACIEUX

Le nouveau campus lumineux et moderne fait plus 557m².

- 6 grandes salles de cours confortables et modernes équipées
- Plusieurs espaces pour les travaux en petits groupes et un espace détente chaleureux.

PARIS LA PLAINE

Campus historique d'Euridis Business School dédié aux formations en alternance post bac+2, il est situé au coeur du quartier d'affaires de la Plaine Saint Denis, 2ème quartier d'Affaires de Paris. Plus de 50 000 salariés y viennent tous les jours travailler dans des entreprises telles qu'Orange, Vente Privées, SFR ...

À 15 minutes du coeur de Paris, vous bénéficiez d'un accès privilégié au coeur de la capitale.

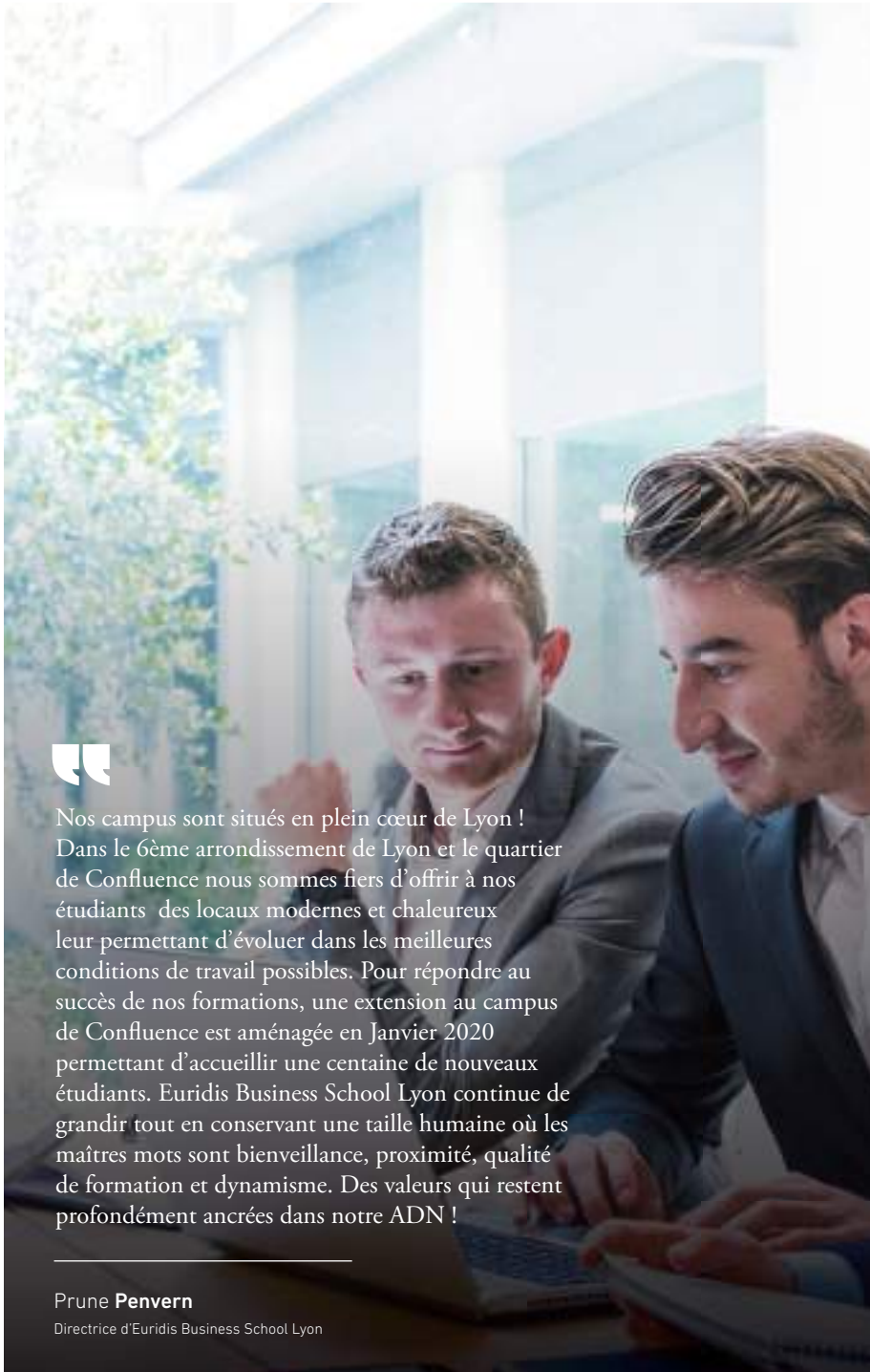
CAMPUS CONVIVAL ET CONNECTÉ

Locaux spacieux mais à taille humaine, le campus de 1300 m² est réparti sur 3 étages. Rénovés en août 2017, les locaux donnent accès à :

- Un espace repos avec des canapés / baby-foot / espace cafétéria avec des micro-ondes
- 15 salles de cours équipées dont une salle équipée d'écrans interactifs
- Sales Lab ultra moderne : Laboratoire et studio d'enregistrement pour simulations de vente

DES CAMPUS DIGITAUX

- Google classroom : partage des cours, stockage Google Drive illimité pour tous
- Alumnforce / Réseau Euridis : plateforme de diffusion d'offres d'alternance et d'emploi



Nos campus sont situés en plein cœur de Lyon ! Dans le 6ème arrondissement de Lyon et le quartier de Confluence nous sommes fiers d'offrir à nos étudiants des locaux modernes et chaleureux leur permettant d'évoluer dans les meilleures conditions de travail possibles. Pour répondre au succès de nos formations, une extension au campus de Confluence est aménagée en Janvier 2020 permettant d'accueillir une centaine de nouveaux étudiants. Euridis Business School Lyon continue de grandir tout en conservant une taille humaine où les maîtres mots sont bienveillance, proximité, qualité de formation et dynamisme. Des valeurs qui restent profondément ancrées dans notre ADN !

Prune **Penvern**

Directrice d'Euridis Business School Lyon

CAMPUS DE LYON

Lyon Molière

- Bus C3, C4, C9, C13, C14, 27
- Metro Foch (6 min)
- Métro Cordeliers (6 min)

Lyon Confluence

- Tram 1 Sainte Blandine (4 min)
- Metro Perrache (9 min)
- Bus 1 Charlemagne (1 min)

Campus accessible aux personnes en situation de handicap

Lyon occupe la 1^{ère} place du palmarès national des meilleures villes étudiantes du journal Le Monde en 2018-2019 pour son attractivité économique, l'emploi, la vie étudiant, le cadre de vie, etc. Cosmopolite, la ville accueille chaque année 135 000 étudiants dont 20% d'étrangers.

Lyon est idéalement située et très bien desservie !

- Paris en 2h
- Côte d'azur en 2h
- Les Alpes 35 stations de ski en moins de 2h .

LYON PÔLE ÉCONOMIQUE ET VILLE DU NUMÉRIQUE

Lyon est la 2^{ème} région économique de France et 7^{ème} au niveau Européen. C'est aussi le 2^{ème} pôle numérique de France.

DEUX CAMPUS MODERNES ET CONVIVIAUX

Le premier campus Lyonnais a été inauguré en novembre 2016. Situé dans le 6ème arrondissement, en plein cœur de la ville, il est à deux pas de la presqu'île et du parc de la tête d'or. Il au centre d'un quartier vivant et convivial. Entouré de nombreux bars et restaurants, la vie étudiante y est riche et vivante ! Ce campus accueille les accès directs post bac+2/3/4.

Le second campus est inauguré en septembre 2019 à Confluence pour accueillir les étudiants post bac. Ce quartier ultra moderne et dynamique où s'implantent de nombreuses sociétés, a accueilli en septembre le nouveau campus de l'école. Il est situé à deux pas du Rhône et du centre commercial de Confluence.

Modernes et chaleureux, ces deux campus accueillent des salles de classes spacieuses et lumineuses entourant une verrière (dans le 6ème) ou entourées de baies vitrées (à Confluence) / Salle détente avec des canapés / set de ping pong et autres jeux / espace co-working.

Les campus accueillent à eux deux 200 étudiants et 30 intervenants.

CAMPUS DIGITAUX

- Google classroom : partage des cours, des notes, stockage google drive illimité pour tous les étudiants
- Alumnforce / Réseau Euridis : plateforme de diffusion d'offres d'alternance et d'emploi



Nous formons à un métier de plein emploi et sur un secteur très porteur. Nous recrutons nos étudiants sur leur potentiel puis nous leur trouvons un contrat en alternance de commercial BtoB avec nos entreprises partenaires en Hautes Technologies. Nos étudiants sont fiers de leur école de commerce et nous sommes fiers d'eux car leur réussite professionnelle est à la hauteur de leurs valeurs personnelles. Plus qu'une école, venir chez Euridis c'est vivre une aventure humaine où le mot d'ordre est la bienveillance.

Camille Chabrot

Directrice d'Euridis Business School Toulouse

CAMPUS DE TOULOUSE

- Métro ligne B François Verdier (5 min)
- Bus n°27 Lineo : ligne L9 Union Grande Halle L'UNION (5 min)
- Bus : ligne 44 Université Paul Sabatier (3 min)

Campus accessible aux personnes en situation de handicap

Situé au centre de Toulouse au bord du Canal du midi, ce nouveau campus à Toulouse est un magnifique campus à taille humaine.

Toulouse occupe la 2ème place du palmarès national des meilleures villes étudiantes du journal Le Monde en 2019 : c'est la ville où il fait bon vivre par excellence !

TOULOUSE, VILLE ÉTUDIANTE OÙ IL FAIT BON ÉTUDIER

Situé aux pieds des Pyrénées, les premières stations de ski se trouvent à seulement 1h30 – 2h en voiture, idéal pour les amateurs de sport d'hiver et de montagne.

Les week-ends à la plage sont aussi envisageables car celle de Narbonne est accessible en seulement 1h40 en voiture. Si vous préférez la Côte Basque, les plages de l'Atlantique se situent à 3h en voiture. La localisation permet donc de profiter de la Ville Rose ainsi que de ses alentours.

CAMPUS AU COEUR DU CENTRE HISTORIQUE DE TOULOUSE

Situé dans un ancien hôtel de luxe les Bains Douches, 500 m² de l'hôtel ont été entièrement rénovés en campus afin d'offrir des conditions de travail idéales dans la ville rose ! Ainsi le campus est doté de :

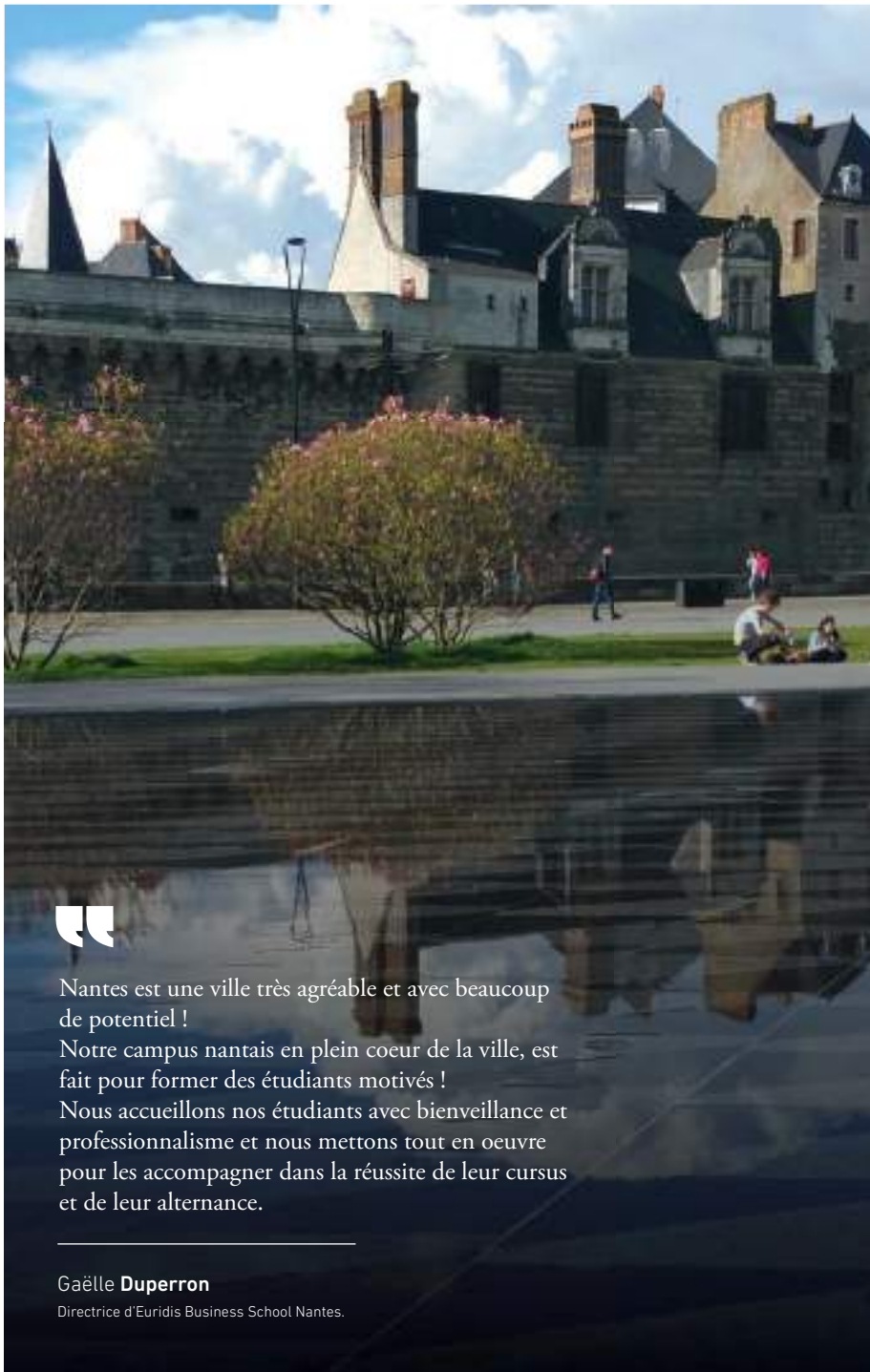
- 7 salles de cours spacieuses et agréables
- Box de travail pour s'isoler ou travailler en équipe
- Espace extérieur pour se détendre, se retrouver



La formation proposée par Euridis permet de se spécialiser dans les hautes technologies. Ce domaine en constante évolution est très clairement identifié à Toulouse ce qui offre aux étudiants un large choix de sociétés potentielles pour réaliser leur alternance. Le rythme de celle-ci est des plus propices à un excellent apprentissage.

Laurane Pinoteau

Étudiante en Bachelor à Toulouse
et chargée d'affaires en alternance



Nantes est une ville très agréable et avec beaucoup de potentiel !

Notre campus nantais en plein coeur de la ville, est fait pour former des étudiants motivés !

Nous accueillons nos étudiants avec bienveillance et professionnalisme et nous mettons tout en oeuvre pour les accompagner dans la réussite de leur cursus et de leur alternance.

Gaëlle **Duperron**

Directrice d'Euridis Business School Nantes.

CAMPUS DE NANTES

- Trame T3 arrêt Jean-Jaurès (2 min)
 - Trame 2 Commerce (2 minutes)
 - Bus C6 arrêt Delorme (3 min)
- Campus accessible aux personnes en situation de handicap

Nantes la ville verte est une ville à taille humaine et dynamique. Cette ville permet une très bonne qualité de vie et son bassin économique et d'emploi ouvre des perspectives professionnelles intéressantes.

- Nantes est idéalement située entre l'océan et les pays de la Loire !
- Desservie par le TGV reliant la ville de Paris
- L'océan est accessible en 45 minutes en voiture
- Les premiers vignobles sont accessibles en 30 min

NANTES, LA VILLE DYNAMIQUE OÙ IL FAIT BON ÉTUDIER

En 2019, Nantes se classe 3^e au classement général toutes villes confondues, 2^e en termes d'emploi et 8^e en ce qui concerne la culture et les études. Pour la qualité de vie, Nantes se classe 3^e auprès des jeunes.

Pour les plus curieux, Nantes propose aussi une offre culturelle et artistique foisonnante et originale. La ville, dont 45 % de la population a moins de 30 ans, abonde de lieux composites qui proposent toute l'année concerts, expositions et autres performances variées.

CAMPUS MODERNE ET HYPER-CENTRE !

Le campus de Nantes est situé en plein centre-ville au carré Lafayette, sur la place Aristide Briand. Au coeur de la ville de Nantes, à deux minutes à pied de la Tour de Bretagne, monument emblématique de la ville. Les 270 m² du campus sont équipés de :

- 5 salles de cours
- 3 box de travail

NANTES ET LE SECTEUR DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Labellisée FrenchTech, Nantes abrite quelques 20.000 postes dédiés au numérique, soit 8% des emplois de la métropole. Avec près de 1500 entreprises installées dans le secteur, la filière recrute.

CAMPUS DE AIX - MARSEILLE

- Bus 07, 10, 11, 1010 Solari (1 min)
- Bus 11, 07,10, M3, 16, 12 Pasteur Notre-Dame (2min)

Campus accessible aux personnes en situation de handicap

Ancienne capitale de la Provence, cette ville dynamique et ensoleillée ne cesse de séduire. Aix-en-Provence permet d'allier une très bonne qualité de vie et son bassin économique et d'emploi, ainsi que le développement des nouvelles technologies ouvre des perspectives professionnelles intéressantes.

AIX-EN-PROVENCE VILLE ATTRACTIVE OÙ IL FAIT BON VIVRE

A seulement 3 heures de Paris en TGV, 1h30 de Lyon, Aix-en-Provence est particulièrement bien placée. La ville est très dynamique et attractive de par son économie, son attrait touristique, ses écoles et universités et sa proximité avec Marseille

UN CAMPUS À DEUX PAS DU CENTRE HISTORIQUE D'AIX-EN-PROVENCE

Le campus a un accès privilégié au centre historique d'Aix-en-Provence et les boulangeries, restaurants, bars et pubs du centre ville sont situés à 5 minutes à pied.

Les 475 m² du campus sont équipés de :

- 6 grandes salles de cours confortables et lumineuses
- une salle de repos pour se retrouver lors des pauses et des repas
- 130m² de terrasse pour se détendre

AIX SMART CITY AU COEUR DE L'INNOVATION

La ville entend se positionner comme l'une des plus innovantes en devenant une Smart City. Grâce aux nouvelles technologies, Aix s'engage à devenir une ville connectée et très attractive pour les étudiants, entreprises et entrepreneurs.



Le bassin de notre région a un fort potentiel de développement notamment grâce à la transformation digitale qui lie les entreprises du numérique et les industriels. Nouvellement installé au cœur du pôle études supérieures d'Aix-Marseille, Euridis Business School souhaite apporter sa pierre au développement économique de la région PACA. Grâce à de nombreux partenaires d'Entreprise et son expertise depuis 28 ans des métiers de la vente complexe, nous accompagnons les futurs talents par le biais de l'alternance.

Vous êtes ambitieux et passionné par le commerce BtoB, venez découvrir notre accélérateur de carrière.

Adrien **Gouvier**

Directeur d'Euridis Business School Aix-Marseille



Lille est une ville très étudiante et qui présente une attractivité économique intéressante pour le secteur du Numérique. Un mélange idéal qui permettra à nos étudiants lillois et profiter d'une vie étudiante riche et d'opportunités d'alternance et d'embauche très attractives. Euridis dispose de nombreux partenariats avec des grandes entreprises de la Métropole Lilloise : IBM, Microsoft etc qui accueilleront bientôt nos étudiants.

Perrine Puberl, Directrice Générale Euridis Business School

Marine **Brahimi** & Gwendoline **Dorne**

Directrices d'Euridis Business School Lille

CAMPUS DE LILLE

- Métro ligne 2 - Lille Grand Palais
- Campus accessible aux personnes en situation de handicap

A taille humaine, le nouveau campus Lillois est situé dans le centre de Lille. A Euridis Lille les maîtres mots sont sérieux et professionnalisme dans une ambiance conviviale et une grande proximité avec une équipe encadrante dynamique et impliquée !

VIVRE ET ÉTUDIER A LILLE

Au cœur de l'Europe, Lille jouit d'une situation géographique exceptionnelle, renforcée par l'atout du TGV (train à grande vitesse), du Tunnel sous la Manche et d'un réseau dense d'autoroutes.

Elle est située à moins d'une heure de train de Paris et de Bruxelles, à une heure quarante de Londres et à deux heures d'Amsterdam.

LILLE PÔLE ÉCONOMIQUE ET VILLE DU NUMÉRIQUE

La vie du campus bénéficie d'un emplacement idéal puisque situé dans le centre de la ville. Les étudiants ont accès à toutes les commodités possibles : restaurants, snacks, bars, supermarché, salle de sport. Au total, près de 400m² sont dédiés aux étudiants de Lille dans le nouveau campus, fraîchement rénové.

Le campus est composé de :

- 5 salles de cours
- des espaces pour les travaux de groupes étudiants
- un coin cafétéria pour déjeuner



Nous avons l'ambition d'ouvrir un campus à Bordeaux sous le signe de l'excellence. Ville étudiante attractive, c'est aussi une ville qui bénéficie d'un marché de l'emploi dynamique et il nous tenait à cœur de venir proposer nos formations en commerce dans cette région. Les opportunités de stage, d'alternance et d'emploi y sont intéressantes pour nos étudiants. Fidèles à notre ADN, nos formations dispensées sont résolument pragmatiques et professionnalisantes. Nos étudiants développent ainsi des compétences rares et très demandées sur un marché en pénurie. Ils se font ainsi "chasser" avant même la fin leur formation et accèdent à des postes importants et des salaires élevés.

Fatimazahra **Eddai**
Directrice d'Euridis Business School Bordeaux

CAMPUS DE BORDEAUX

Campus accessible aux personnes en situation de handicap

Bordeaux est l'une des plus grande ville étudiante de France, comptabilisant plus de 90 000 étudiants en 2018. C'est une ville à taille humaine, très dynamique, agréable et abordable. A 30 minutes de l'océan et au coeur d'un patrimoine riche, la qualité de vie que Bordeaux offre à ses habitants en fait une des villes les plus attractive de France

BORDEAUX LA VILLE ATTRACTIVE ET DYNAMIQUE

A taille humaine, au cœur du patrimoine historique et elle-même classée au Patrimoine mondial de l'UNESCO, Bordeaux recèle d'endroits majestueux comme le Grand Théâtre, la Place de la Bourse ou encore le quartier St Pierre. La ville est décrite comme la "capitale du bien vivre" depuis déjà de nombreuses années par les Français.

A ce palmarès s'ajoute celui d'être l'une des villes les plus étudiantes de France puisque Bordeaux se place en 5^e position et compte 57 000 étudiants à son actif en 2020 !

Bordeaux possède des arguments de taille : à proximité de Paris en TGV, un climat doux et ensoleillé, un bel environnement, une situation géographique idéale en étant proche de l'océan et des Pyrénées et une offre culturelle importante.

LE CAMPUS DE BORDEAUX EN SEPTEMBRE 2021

Installé au centre de la ville de Bordeaux, notre nouveau campus ouvrira ses portes en septembre 2021.

Ce nouveau campus à taille humaine pourra accueillir une centaine d'étudiants dans un campus refait à neuf, moderne et propice aux études !

LES COMPÉTITIONS DE VENTE

EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

LES NÉGOCIALES

Les Négociales sont un concours de vente national pour futurs commerciaux. Chaque année, Euridis Business School est l'école qui qualifie le plus d'étudiants. Pratiquement chaque année un euridissien se trouve parmi les 8 finalistes.

- 2015 - **Un euridissien sur le podium !**
- 2016 - 22 étudiants sont qualifiés pour les phases finales !
- 2017 - 33 euridissiens sont en finale !
- 2018 - 31 euridissiens sont en finale !
- 2019 - Une étudiante à la 5^{ème} place !

CONCOURS EM NORMANDIE

Lors de sa participation au concours de l'EM Normandie, **Euridis a occupé 2 places du podium !**

EUROPEAN SALES COMPETITION COMPÉTITION DE VENTE INTERNATIONALE

Cette compétition regroupe les grandes écoles de commerce de 14 pays d'Europe.

- 2015 : Bruxelles, Belgique / 2016 : Helsinki, Finlande
- **2017 : Edimbourg, Royaume-Uni : Euridis remporte la compétition**
- 2018 : Euridis Business School accueille cette compétition à Paris et remporte la 4^{ème} place de la compétition.
- 2019 : Bois le Duc, Pays bas

NORTHEAST INTERCOLLEGIATE SALES COMPETITION, BOSTON

Plus grande compétition de vente du Nord Est Américain

- 2016 : Euridis est sélectionnée pour participer à l'événement.

CONCOURS DU MEILLEUR COMMERCIAL ORGANISÉ PAR L'AGENCE MERCOM

- 2019 - Quentin Dos Santos, étudiant du Campus de Paris a terminé **grand vainqueur de ce concours** en débattant sur le sujet : *Transformation Digitale et Intelligence artificielle, Quid du commercial de demain ?*

LES JOURNÉES DE LA VENTE - CHALLENGE DE NÉGOCIATION COMMERCIALE DE L'IAE LYON

- 2016 - 14^{ème} Journée - **Euridis Lyon remporte la compétition !**
- 2017 - **Euridis remporte le prix de la meilleure école**, et place deux étudiants sur le podium en **2^{ème} et 3^{ème} place**.

CRAZY BUSINESS DAYS EN PARTENARIAT AVEC LES SOCIÉTÉS ECONOCOM ET UMANIS

15 équipes de 4 étudiants se sont défiées en endossant les rôles des ingénieurs commerciaux devant le Grand Jury d'Econocom, d'Umanis /Euridis.

Le scénario est simple : recréer en une journée l'intégralité d'un cycle de vente. Simulations d'appels de prospection / entretiens d'investigations / soutenance d'offre finale / négociation.

IPAG POWERPOINT BATTLE CHEZ MICROSOFT FRANCE

En 2017, une euridissienne est arrivée 3^{ème} sur 500 participants dans cette compétition de présentation orale !



“Les cours et les entraînements proposés à Euridis m'ont beaucoup aidée. J'ai eu la chance d'échanger, de me préparer et de m'entraîner avec Sébastien Parise, Sylvain Fantoni, Bernard Hasson et Caroline de Messières. Je les remercie car sans leurs conseils et expertise dans ce métier je n'y serais pas arrivée. Je suis très contente d'avoir eu l'opportunité d'y participer et très fière d'avoir remporté la «European Sales Competition» ! J'encourage tous ceux qui ont envie de faire la même chose. C'est une expérience enrichissante aussi bien au niveau personnel, que professionnel. Nous avons eu la possibilité de prendre contact et d'échanger avec les plus grosses entreprises du secteur de l'IT (Gartner, Oracle, Salesforce,...).

Daisy **Fagel**

Étudiante en Master 1,
Ingénieur d'Affaires en alternance
et gagnante de Sales European Competition 2017

EURIDIS BUSINESS SCHOOL REMPORTE LA SALES EUROPEAN COMPETITION À EDIMBOURG

JUIN 2017

Daisy Fagel, étudiante en Master 1 à Lyon gagne la compétition et devient meilleure ingénieur d'affaires d'Europe devant 40 étudiants venant des meilleures universités d'Europe et ayant un parcours dédié à la vente BtoB.

Sarai Lambert, étudiante en Master 2 à Paris remporte le concours Speed Selling.



Daisy Fagel
Gagnante de l'European Sales Competition 2017
à Edimbourg

LES CONFÉRENCES ORGANISÉES PAR L'ÉCOLE



CONFÉRENCE - MANAGEMENT, UN TRAVAIL D'ÉQUIPE

Marc LE ROUX, fondateur de la société Lokiwin et ancien directeur commercial d'ASI Informatique, est venu partager avec les étudiants son expérience de 22 ans en tant que directeur commercial et manager d'équipe. Un bon management est décisif pour mener l'équipe commerciale vers la réussite. Le management est un métier qui requiert de l'écoute, de l'empathie et de la pédagogie.



CONFÉRENCE : OÙ SONT LES FEMMES ? AVEC ORANGE, HP, CAPGEMINI, ORACLE ET EXPECTRA

La place de la femme dans nos entreprises est une question sociale et sociétale importante. Lors de cette conférence, les interlocuteurs présents ont échangé sur leurs expériences et leur parcours professionnel.



WATSON : L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE D'IBM

Au programme : un tour d'horizon sur les prouesses technologiques rendues possible par Watson et sur ses promesses business. S'en est suivi une table ronde, autour de laquelle étaient réunis : Xavier Vasques, Isabelle Kahn, Directrice Commerciale division Serveur IBM France, ainsi que Didier Richard, expert en ventes complexes et Hugues Marguet, expert en environnements IT, tous deux intervenants à Euridis Business School.



CONFÉRENCE - LA CYBERSECURITE

"A ce jour, une entreprise met en moyenne 120 à 130 jours pour se rendre compte qu'elle est attaquée". Un conférencier du ministère de la Justice, officier de police judiciaire et expert en cybersécurité est venu présenter les risques liés à la cybersécurité. Il a donné quelques pistes pour se protéger : comment se défendre, quels sont les modes opératoires des Hackers ?





LES PARRAINS

Les parrains des promotions témoignent du rayonnement d'Euridis Business School dans le secteur du numérique / digital / innovation.

PROMOTION
2018



DIDIER
LEJEUNE

DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE SCC

PROMOTION
2019



FRANCK
BELLAÏCHE

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE RICOH FRANCE

PROMOTION
2016



MARC
GENEVOIS

DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE SAP

PROMOTION
2017



GÉRALD
KARSENTI

DIRECTEUR GÉNÉRAL FRANCE ORACLE

ET BIEN PLUS...

LA VIE ASSOCIATIVE

La vie associative d'Euridis Business School est au cœur de la pédagogie. Essentielle pour rythmer et animer le quotidien des étudiants, elle est aussi un formidable moyen de gérer en autonomie des projets, de travailler en groupe, de gérer un budget... Les euridissiens apprennent à piloter des projets ambitieux et valorisants.

LES PRINCIPAUX ÉVÉNEMENTS

- Le Gala de remise de diplômes : dans le prestigieux salon Hoche sur les Champs Elysées
- Voyages : Amsterdam, Marrakech...
- Séjour au ski : pendant une semaine, nos étudiants deviennent les rois de la glisse sur les pistes
- Dublin Business Trip : une semaine à la rencontre des partenaires de l'école à Dublin (Google, LinkedIn, Salesforces).
- Business school champions league : Compétition annuelle de Futsal inter-école (remportée chaque année par l'école)
- 4L trophy / Argentina trophy / Gazelle du désert
- Et de nombreuses soirées : Christmas party, Halloween party, Saint Patrick...



Concernant la vie étudiante, le BDE (Bureau Des Etudiants) d'Euridis organise très fréquemment des soirées à thèmes, ce qui permet à tous les euridissiens de se rassembler et de partager des moments conviviaux. Nous avons l'opportunité via notre BDS (Bureau Des Sports) d'organiser des tournois sportifs et même de pratiquer du golf à prix réduit. L'école prépare régulièrement des événements à thématiques culturelles, ainsi que des Quiz en relation avec ces événements. De plus, nous avons des voyages organisés dans différents pays pour souder les liens entre euridissiens. Nous avons plusieurs groupes étudiants qui organisent des conférences très intéressantes sur des sujets d'actualité. Ça bouge chez Euridis !

Cédric **Vangeon**

Étudiant en Master 2
et Ingénieur d'Affaires en alternance





BUREAU DES ÉLÈVES

La vie étudiante est très dynamique au sein de l'établissement. Chaque année, un bureau est mis en place pour organiser des soirées et répondre aux différentes demandes des étudiants. Les étudiants apprennent à gérer un budget, monter et gérer des événements, communiquer sur les événements.

MADE IN IT

Ce projet assure la promotion de l'entrepreneuriat aux étudiants et accompagne les étudiants qui ont un projet à développer.



EURIDIS BUSINESS CLUB

Nos étudiants organisent chaque année une dizaine de conférences-débats. Ils contactent des experts, hommes politiques, anciens... C'est pour eux une opportunité de développer leur réseau et de s'ouvrir sur l'actualité et sur le monde.

EURIDIS DAILY NEWS

Chaque mois, un groupe d'étudiants rédige et envoie une newsletter à l'ensemble des euridissiens et des formateurs. Ils retracent les événements du mois et informent sur ceux à venir.



PROJETS HUMANITAIRES

Dans le cadre du 4L trophy, du Trophée des gazelles, ou encore de l'Argentina Trophy, Euridis Business school est représentée grâce à des équipes d'étudiants.



BDE STUDENT LIFE

Tout au long de l'année, des soirées à thème sont organisées. C'est l'occasion pour nos étudiants de se retrouver dans un cadre convivial et également de s'amuser.



BUREAU DES SPORTS

Parce que le sport fait partie intégrante de la vie étudiante, le BDS organise de nombreuses rencontres sportives : tournois de foot, course à pied, danse...



BDE VOYAGES

Dans les grandes villes européennes, en bord de mer ou lors de nos weekends ski nos étudiants ont de nombreux voyages organisés : Amsterdam, Maroc, Argentine, Deauville...



WEEKEND SKI ANNUEL

Tous les ans est organisé un weekend au ski ! L'occasion de profiter de la montagne et du grand air.



GREEN EURIDIS

Un groupe d'étudiants a pour mission de rendre plus éco-responsable les campus. Par la mise en place d'actions simples, ce groupe veut modifier les comportements pour préserver l'environnement.



RÉSEAU DES ANCIENS

Un sacré challenge que de faire vivre une communauté de plus de 2000 anciens présents en France et dans le monde. Les étudiants y parviennent à travers l'organisation d'événements et d'afterworks.



PROJET HANDISPORT

Ce groupe organise des activités handisports pour déficients visuels sur le campus parisien d'Euridis et coorganise le critérium DV en partenariat avec le Comité Régional d'Île de France et ses sponsors (Euridis et Trained People).



BUREAU DES ARTS

Le Bureau des Arts d'Euridis Business (BDA) a pour but de diffuser la culture et les arts au sein de l'école et plus largement auprès des étudiants : battle de hip hop, tournages de clips vidéos, sorties culturelles.



GALA DE REMISE DES DIPLÔMES

Chaque année des étudiants participent à l'organisation d'un des plus gros événements de l'année : le Gala de remise des diplômes.





INFORMATIONS PRATIQUES

LES TESTS D'ADMISSION

ÉPREUVES D'ACCÈS APRÈS UN BAC/BAC+1

Prérequis : Bac ou bac+1 acquis ou en cours d'acquisition dans l'année scolaire.

BTS - PROGRAMME 100% ALTERNANCE

Epreuves : Test d'admission sur l'évaluation de la motivation et le potentiel pour le métier.

PROGRAMME GRANDE ECOLE

Epreuves : Test de recrutement individuel sur écrits et entretien de motivation et d'orientation.

Aucun frais de test de recrutement

ÉPREUVES D'ACCÈS APRÈS UN BAC+2/+3/+4/+5

Prérequis - Bac+2 (accès direct en 3ème année de Bachelor) / Bac+3 (accès en Master) / Bac+4 (accès en MBA) - acquis ou en cours d'acquisition dans l'année scolaire.

Épreuves écrites :

- **Rédactions courtes** sur des sujets d'actualité et de société
- **QCM** : Qualité de l'expression écrite, Connaissance du monde de l'entreprise, Anglais...

Entretien individuel - Evaluation du potentiel commercial et motivation

L'évaluation porte sur la compréhension du métier, l'aisance relationnelle, l'attitude professionnelle, l'aisance orale et la force de conviction.

60€ de frais de test d'admission



1 JE M'INSCRIS SUR WWW.EURIDIS-ECOLE.COM
ET JE CHOISIS MA DATE DE CONCOURS

2 JE COMPLÈTE ET RENVOIE
MON DOSSIER DE CANDIDATURE REÇU PAR MAIL

3 JE VIENS PASSER LES ÉPREUVES ORALES
ET ÉCRITES SUR LA MÊME DEMI-JOURNÉE



FRAIS DE SCOLARITE

PROGRAMME 100% ALTERNANCE

100% gratuit et rémunéré*

PROGRAMME GRANDE ECOLE OPTION INTERNATIONALE

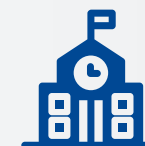
ANNEE 1 - FORMATION INITIALE :	400€ de frais d'inscription
	6000€ de frais de formation
ANNEE 2 - FORMATION INITIALE :	6400€ de frais de formation
ANNEE 3 - FORMATION EN ALTERNANCE :	100% gratuite et rémunérée*
	(possibilité de faire la 3ème année en initiale.....6400€)
ANNEE 4 - FORMATION INITIALE A DUBLIN :	7500€ de frais de formation
	(possibilité de faire la 4ème année en alternance en France 100% gratuite et rémunérée*)
ANNEE 5 - FORMATION EN ALTERNANCE :	100% gratuite et rémunérée*

*frais de scolarité intégralement payés par l'entreprise.

Inscription sur www.euridis-ecole.com

- Des dates de concours toute l'année
- Toutes les épreuves se déroulent sur la même demi journée.
- Vos résultats vous sont communiqués sous une semaine.

Des rentrées toute l'année



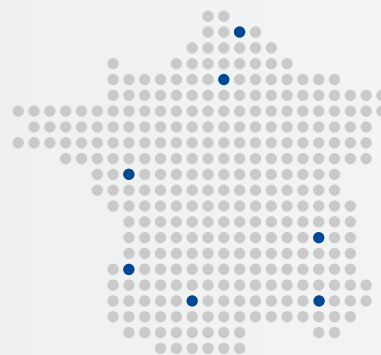
4 J'AI LA RÉPONSE UNE SEMAINE APRÈS LE CONCOURS

5 SI JE SUIS PRIS, EURIDIS S'OCCUPE DE MON INTÉGRATION DANS L'ÉCOLE ET EN ENTREPRISE

DEVENEZ
EXPERT DE LA VENTE
euridis-ecole.com



9
campus
en France



PARIS LA PLAINE

Campus Post Bac+2
62, rue du Landy
93210 La Plaine Saint Denis
01 55 99 98 30
admission@euridis-ecole.eu

LYON 6^{EME}

Campus Post Bac+2
34, Rue Molière
69006 Lyon
04 81 91 68 47
admission-lyon@euridis-ecole.eu

PARIS CANAL ST MARTIN

Campus Post Bac
125, Boulevard de la Villette
75010 Paris
01 83 71 03 51
admissionpb-paris@euridis-ecole.eu

LYON CONFLUENCE

Campus Post bac
56, rue Smith
69002 Lyon
04 69 98 24 64
admissionpb-lyon@euridis-ecole.eu

AIX-MARSEILLE

8, avenue Paul Cézanne
13100 Aix en Provence
04 84 88 03 50
admission-aix@euridis-ecole.eu

NANTES

Carré Lafayette 5 Place Aristide Briand
44000 Nantes
02 34 88 03 50
admission-nantes@euridis-ecole.eu

LILLE

250, rue Madeleine Reberieux
59000 Lille
03 72 27 03 50
admission-lille@euridis-ecole.eu

TOULOUSE

4 bis, rue du pont Guilhemery
31000 Toulouse
06 35 14 90 47
admission-toulouse@euridis-ecole.eu

BORDEAUX

07 61 45 32 29
admission-bordeaux@euridis-ecole.eu

CAMPUS À DISTANCE

06 71 35 20 85
admission-distance@euridis-ecole.eu



facebook.com/Euridis.official



[@Ecole_Euridis](https://twitter.com/Ecole_Euridis)



youtube.com/EcoleEuridis



www.euridis-ecole.com

