

EDBS

ENTREPRENEURIAT DIGITAL
& BUSINESS SCHOOL

Alternance

dès la 2^{ème} année

BAC À BAC +5

BACHELOR ET MASTÈRE

Titres reconnus par l'État niveaux 5, 6 & 7

Lille • Lyon • Nantes • Paris • Toulouse • Bordeaux • Grenoble

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR TECHNIQUE PRIVÉ

Présentation de l'école

EDBS forme des professionnels agiles, curieux et enthousiastes à Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Paris Nantes et Toulouse. Les formations proposées sont des Bachelors (de Bac à Bac+3) et des Mastères (de Bac+3 à Bac+5) reconnus par l'État, en Business, Marketing, Management de la Data, Événementiel dans le Métaverse et Entrepreneuriat. Parce que chaque étudiant est unique, EDDBS a développé une pédagogie spécifique, axée sur la pratique et le développement des compétences professionnelles, permettant aux apprenants d'exprimer tout leur potentiel.

L'apprentissage de la posture d'entrepreneur et la compréhension fine des nouvelles technologies sont au cœur de notre pédagogie.

L'ensemble de nos cours associe des mises en situation professionnelle à un apprentissage théorique. Nos intervenants sont des professionnels en activité, impliqués, inspirants et experts dans leur secteur, en adéquation avec notre exigence académique.

Tous nos titres sont reconnus par l'État

Cycle de 2 ans (Bac +2) Niveau 5

Cycle Bachelor (Bac+3) Niveau 6

Cycle Mastère (Bac+5) Niveau 7

Notre mission

Conscient des enjeux à venir pour accompagner la transformation et le développement des entreprises, EDDBS se donne la mission de former les futurs cadres intra/entrepreneurs experts des nouvelles technologies et du digital en mesure de créer, reprendre, communiquer et de développer les entreprises de demain.

L'expérience EDBS	6
La pédagogie	7
La dynamique de cursus	8/9

PROGRAMMES CYCLE BACHELOR 10 - 18

Présentation des Bachelors	10
Bachelor tronc commun	12/13
Bachelor Marketing Digital et Data	14/15
Bachelor Business Développement et Tech	16/17
Bachelor Communication Événementielle et Métaverse	18/19

PROGRAMMES CYCLE MASTÈRE 20 - 28

Présentation des Mastères	20/21
Mastère Marketing Digital et Management de la Data	22/23
Mastère Business Développement et Tech	24/25
Mastère Stratégies de Communication Événementielle et Métaverse	26/27
Mastère Entrepreneuriat et Innovation	28/29

Les relations entreprises	30
L'alternance	31
Les conférences	32
Ils nous font confiance	33
Le programme pédagogique OPEN	35
La vie associative	36/37
Procédure d'admissions	38
Financement	39
Modalités d'évaluation	40
Handicap et accessibilité	41
Skolae	42/43

EDBS, c'est une **pédagogie immersive et pratique**, chaque séance de cours propose 30 minutes d'apprentissage théorique et 1h de cas pratique où les étudiants travaillent en mode projet. Ce parti-pris pédagogique permet d'ancrer la compétence portée par le cours dans la mémoire de nos apprenants.

Les cours sont complétés par 6 **séminaires** par an qui prennent la forme de Bootcamps et d'un **Workshop national**.

Les **séminaires** permettent aux étudiants de consolider l'ensemble des compétences développées, de résoudre en équipe et en temps limité des problématiques de plus en plus complexes inspirées de cas réels d'entreprise.

Le **workshop national** est une compétition où plusieurs écoles s'affrontent : une semaine pour résoudre en équipe un problème complexe basé sur un cas réel d'une entreprise nationale ou internationale.

EDBS, propose également des **modalités d'apprentissage** complémentaires à l'aide de plateformes telles que : LinkedIn Learning, Artips, projet Voltaire ou encore Global Exam. Ces **outils** permettent aux étudiants de progresser à leur rythme, en expertise métier, en culture générale ou encore en langues vivantes.

Enfin, le **projet OPEN** permet de développer sa curiosité tout en approfondissant d'autres talents : la culture, l'associatif, les relations publiques... Cet engagement permet aux étudiants d'acquérir une véritable confiance en eux et de développer leur capacité à entreprendre et oser.

Des conférences exaltantes

EDBS organise des cycles de conférences :

- Le **cercle des Millenials** offre la possibilité aux étudiants de rencontrer des managers et directeurs dont le parcours est inspirant.
- Les **Tech Talks** permettent aux étudiants d'appréhender les réalités des métiers et des enjeux de ce secteur qui viennent révolutionner les usages et amènent les entreprises à se transformer.

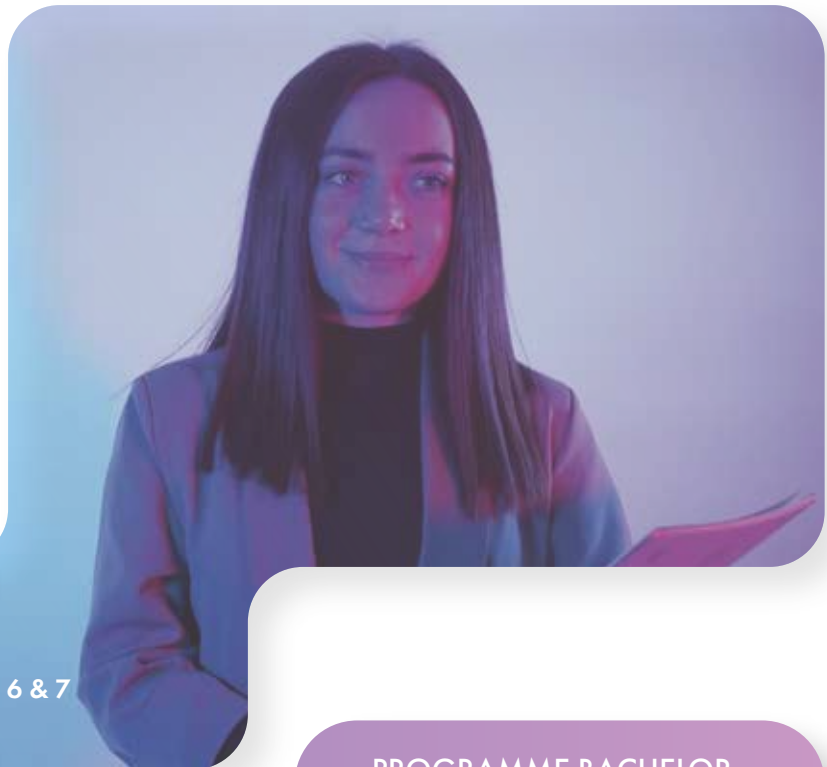
Un corps enseignant professionnel

EDBS a choisi de s'entourer de professionnels et entrepreneurs pour intervenir auprès des étudiants avec lesquels ils partagent leurs compétences et leurs expériences.

Au fait des dernières évolutions professionnelles, ils préparent au plus près aux métiers que nos apprenants exerceront.



DYNAMIQUE DE CURSUS



BAC À BAC +5
TITRES RECONNUS PAR L'ÉTAT NIVEAUX 5, 6 & 7

PROGRAMME BACHELOR
3 SPÉCIALISATIONS
TITRES RECONNUS PAR L'ÉTAT NIVEAUX 5 & 6

ADMISSION

ANNÉE 1

BAC

INITIAL
4 JOURS ÉCOLE/SEMAINE
+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

ANNÉE 2

BAC+1

ALTERNANCE
2 JOURS ÉCOLE/3 JOURS ENTREPRISE
+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

ANNÉE 3

BAC+2

ALTERNANCE
1 JOUR ÉCOLE/4 JOURS ENTREPRISE
+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

ANNÉE 4

BAC+3

ALTERNANCE
1 JOUR ÉCOLE/4 JOURS ENTREPRISE
+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

ANNÉE 5

BAC+4

ALTERNANCE
1 JOUR ÉCOLE/4 JOURS ENTREPRISE
+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

TRONC COMMUN

MARKETING DIGITAL & DATA

COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE & MÉTAVERSE

BUSINESS DÉVELOPPEMENT & TECH

MARKETING DIGITAL & MANAGEMENT DE LA DATA

STRATÉGIES DE COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE & MÉTAVERSE

BUSINESS DÉVELOPPEMENT & TECH

ENTREPRENEURIAT & INNOVATION

PROGRAMME MASTÈRE
4 SPÉCIALISATIONS
TITRES RECONNUS PAR L'ÉTAT NIVEAU 7

PROGRAMME BACHELOR : 3 SPÉCIALISATIONS

MARKETING DIGITAL ET DATA

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET TECH

COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET MÉTAVERSE



TRONC COMMUN

1^{ÈRE} ANNÉE

TRONC COMMUN

OBTENTION DE 60 CRÉDITS ECTS / INITIAL / +6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

MARKETING ET COMMUNICATION

- Fondamentaux du Marketing
- Marketing opérationnel
- Introduction à la communication
- **Bootcamp Marketing & Communication**
- Culture générale et expression
- Suite Adobe
- Introduction au design (moodboard, storyboard...)
- **Bootcamp Design**

BUSINESS

- English for Business
- Statistiques et data analytics
- Tableaux de bord
- Négociation
- E-learning

HUMANITÉS ET TECH

- Communication d'influence et réseaux sociaux
- Introduction au Marketing Digital
- Tech Talks
- **Bootcamp Business Comedy Club**
- Cercle des Millenials
- Rapport d'étonnement et note entreprise
- **Bootcamp Digital**

MANAGEMENT ET GESTION DE PROJETS

- Introduction à la gestion de projet
- Introduction aux outils collaboratifs
- **Bootcamp Event**
- Introduction à la gestion financière
- Mesure de la performance
- Introduction à la budgétisation d'une opération
- Économie
- Législation et sécurité de l'événement
- Introduction à l'événementiel
- **Workshop national**



TRONC COMMUN

2^{ÈME} ANNÉE

TRONC COMMUN

OBTENTION DE 60 CRÉDITS ECTS / ALTERNANCE / 2 JOURS ÉCOLE / 3 JOURS ENTREPRISE / +6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

MARKETING ET COMMUNICATION

- Stratégies Marketing
- Études de marché
- Techniques rédactionnelles
- Techniques publicitaires
- Production de contenus animés
- Suite Adobe part II
- **Bootcamp Image et promesse Marketing**

BUSINESS

- Stratégies commerciale
- Parcours client
- Calcul des coûts
- **Bootcamp Business**
- Statistiques et data analytics expert
- Panorama des CRM
- E-learning
- **Bootcamp Développement personnel et posture professionnelle**

HUMANITÉS ET TECH

- Community Management
- Culture et connaissances sectorielles
- Éloquence
- Rapport d'étonnement et note entreprise
- Tech Talks
- Cercle des Millenials
- **Bootcamp Digital : initier et développer son audience**

MANAGEMENT ET GESTION DE PROJETS

- Introduction aux méthodes agiles
- Droit de la communication
- Organisation des entreprises
- **Bootcamp Event : de la conception à la réalisation**
- Budgétisation d'opérations complexes
- Bureautique : Word et Excel
- English for Business
- **Workshop national**

 Titre Assistant Chef de Projets Événementiel
Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 5 

*Titre inscrit au RNCP par décision d'enregistrement de France Compétence du 09/02/2021 et délivré sous l'autorité de Sciences-U Lyon (accessible par la VAE)

BACHELOR MARKETING DIGITAL ET DATA

Au cours de sa formation, l'apprenant sera amené à positionner des marques en s'appuyant sur l'analyse de données et les stratégies de développement de rayonnement et d'influence.

3^{ÈME} ANNÉE

MARKETING DIGITAL ET DATA

OBTENTION DE 60 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

POSITIONNER L'ENTREPRISE SUR SON MARCHÉ

- UX design
- Stratégies publicitaires
- Brand content et story telling
- Analyse de la concurrence
- Marketing international
- **Workshop national**

PILOTER DES PROJETS

- Gestion d'équipe et conflits
- English for Business
- Gestion de portefeuille de marques
- **Bootcamp Création de site web**
- Gestion de projet RSE
- Excel avancé
- Préparation au TOEIC
- **Bootcamp No Code et méthodes agiles et certification chef de projet agile**

PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT DE L'AURA DE LA MARQUE ET/OU DE L'ORGANISME

- Marketing B2B
- Écriture publicitaire
- **Bootcamp Publicitaire**
- Médiaplanning
- Google ads
- **Bootcamp Growth Hacking Week et badge Google**

COLLECTER ET ANALYSER LA DATA

- Du Web au Web 3
- Cycle de vie de la Data
- Gestion de la donnée et du système d'information
- Tableaux de bord pour décideurs : Business Intelligence
- Tech Talks
- Cercle des Millenials
- Rapport d'étonnement
- E-learning
- **Bootcamp Marque et gestion des marques**

Responsable Projet Marketing Communication*

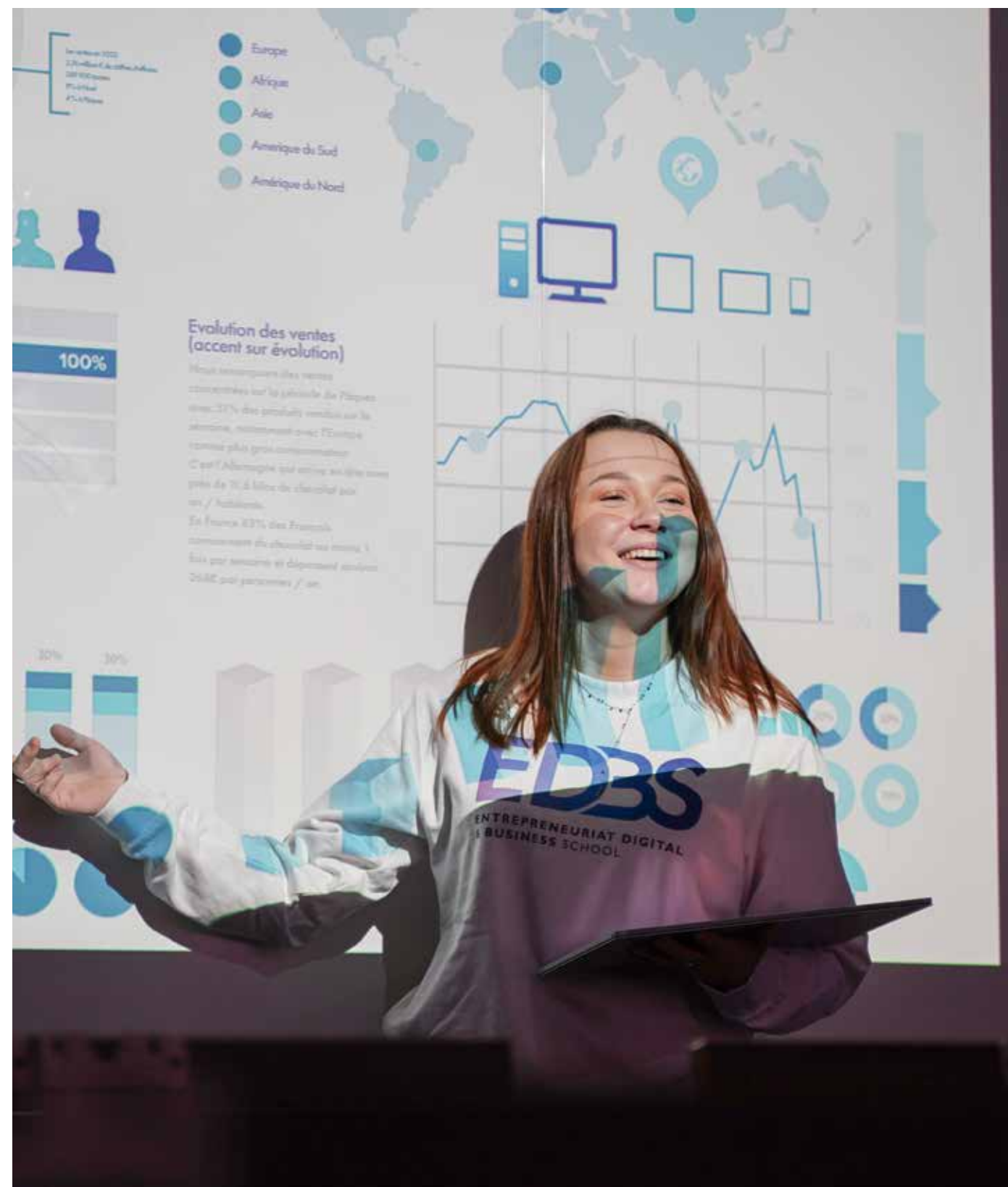
Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 6

POURSUITE D'ÉTUDES

- **Mastère Marketing Digital et Management de la Data** (Page 22)
- **Mastère Entrepreneuriat et Innovation** (Page 28)

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Community manager
- Gestionnaire des données
- Webmarketing
- SEO manager



BACHELOR BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET TECH

Dans un contexte où le rapport au temps s'est accéléré, les entreprises doivent réagir vite. Grâce à la production et à l'analyse d'indicateurs Business, le diplômé du Bachelor Business Développement et Tech contribue à améliorer le système d'information et à sécuriser la prise de décisions stratégiques pour accroître la performance de l'entreprise. Il est en mesure de mener des négociations complexes et contribuer ainsi au développement de l'entreprise.

3^{ÈME} ANNÉE

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET TECH

OBTENTION DE 60 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

CONCEVOIR UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT : LE BUSINESS DÉVELOPER 3.0

- UX Design
- Croissance et revenus : Product Market Fit
- Environnement web et stratégies e-commerce
- Du Web au Web 3
- Fidélisation client
- Certification Prince 1^{ER} niveau
- **Bootcamp Challenge prospection commerciale et comportement consommateur**

METTRE EN ŒUVRE LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Négociation approfondie
- Performance commerciale & KPI : conception de tableaux de bord
- Gestion d'équipe et conflits
- **Bootcamp Développer son potentiel commercial : résilience, préparation mentale, développement de ses compétences**
- Prospection et social selling
- Prévion des ventes et budget
- **Bootcamp Growth Marketing Week et certification Google**

ANIMER UNE EQUIPE COMMERCIALE

- Cycle de vie de la Data
- Gestion de la donnée et SI
- **Bootcamp Satisfaction client : pilotage et outils**
- Tableaux de bord pour décideurs : Business Intelligence
- Gestion de projet et outils collaboratifs
- **Bootcamp No Code et méthodes agiles et certification chef de projet agile**

ORIENTER LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE DANS UN ENVIRONNEMENT TECH

- Géopolitique de la tech et des réseaux sociaux
- Gestion comptable et financière
- English for Business
- Excel avancé
- Rapport d'étonnement
- Marketing B2B
- Droit commercial
- Tech Talks
- Cercle des Millenials
- **Workshop national**

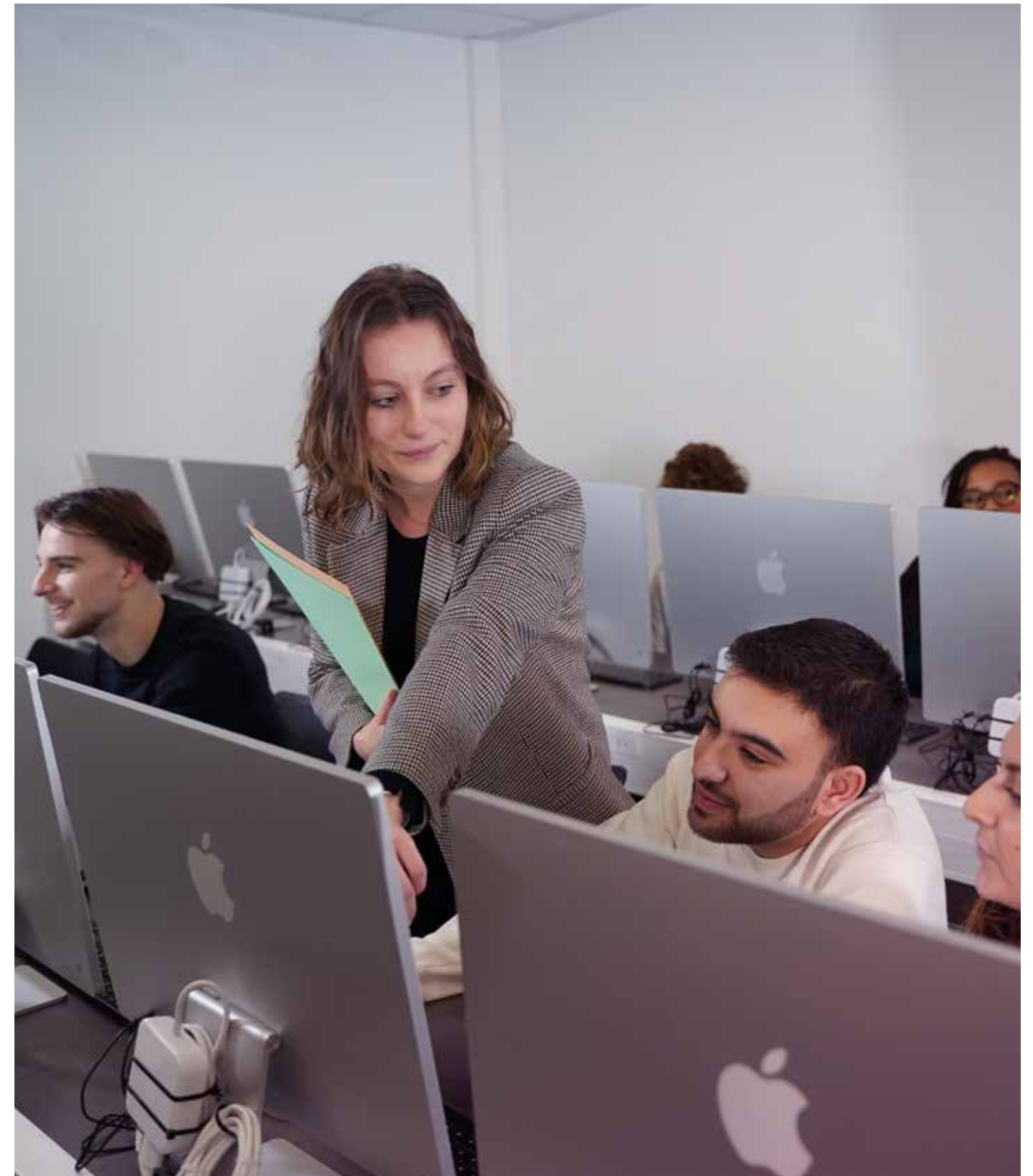
Titre Responsable de Projet Marketing Communication
Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 6

POURSUITE D'ÉTUDES

- **Mastère Business Développement et Tech** (page 24)
- **Mastère Entrepreneuriat et Innovation** (Page 28)

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Responsable de secteur
- Attaché.e commercial
- Responsables e-commerce
- Analyste
- Chargé.e de développement



Titre inscrit au RNCP par décision d'enregistrement de France Compétence du 23/10/2022 et délivré sous l'autorité de Sciences-U Lille (accessible par la VAE) + Bachelor EDBS en Business Développement et Tech.

BACHELOR COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET MÉTAVERSE

Le diplômé du Bachelor en Communication Événementielle et Métaverse d'EDBS est en mesure de concevoir et organiser des stratégies de communication externes, de travailler de manière pertinente avec des influenceurs, de concevoir et de mettre en œuvre des événements et d'utiliser tous types de médias pour les faire connaître auprès des différentes cibles. Le Chef de Projet événementiel est organisé, efficace, doté d'un excellent relationnel et résistant au stress.

3^{ÈME} ANNÉE

COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET MÉTAVERSE

OBTENTION DE 60 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

CONCEVOIR L'ÉVÉNEMENT

- UX design
- Human Focus Design - initiation :
Biais cognitifs et gamification
- Du Web au Web 3
- **Bootcamp Penser l'événement**
- Stratégies publicitaires
- Comptabilité et Business plan
- Marketing B2B
- **Bootcamp VR et Métaverse**

PRODUIRE L'ÉVÉNEMENT

- Scénographie
- **Bootcamp Réalisation et Bilan de l'événement**
- Google Ads
- E-learning
- **Bootcamp Growth Hacking Week et Badge Google**

COORDONNER L'ÉVÉNEMENT

- Gestion d'équipe et conflits
- English for Business
- Les nouvelles frontières de l'événementiel
- Gestion de projet RSE
- Gestion de projet et outils collaboratifs
- Excel avancé
- Préparation au TOEIC
- **Bootcamp No Code et méthodes agiles et certification chef de projet méthodes agiles**

BILAN ET CLÔTURE DE L'ÉVÉNEMENT

- Rapport d'étonnement
- Tableaux de bord, KPI et bilan
- **Workshop National**

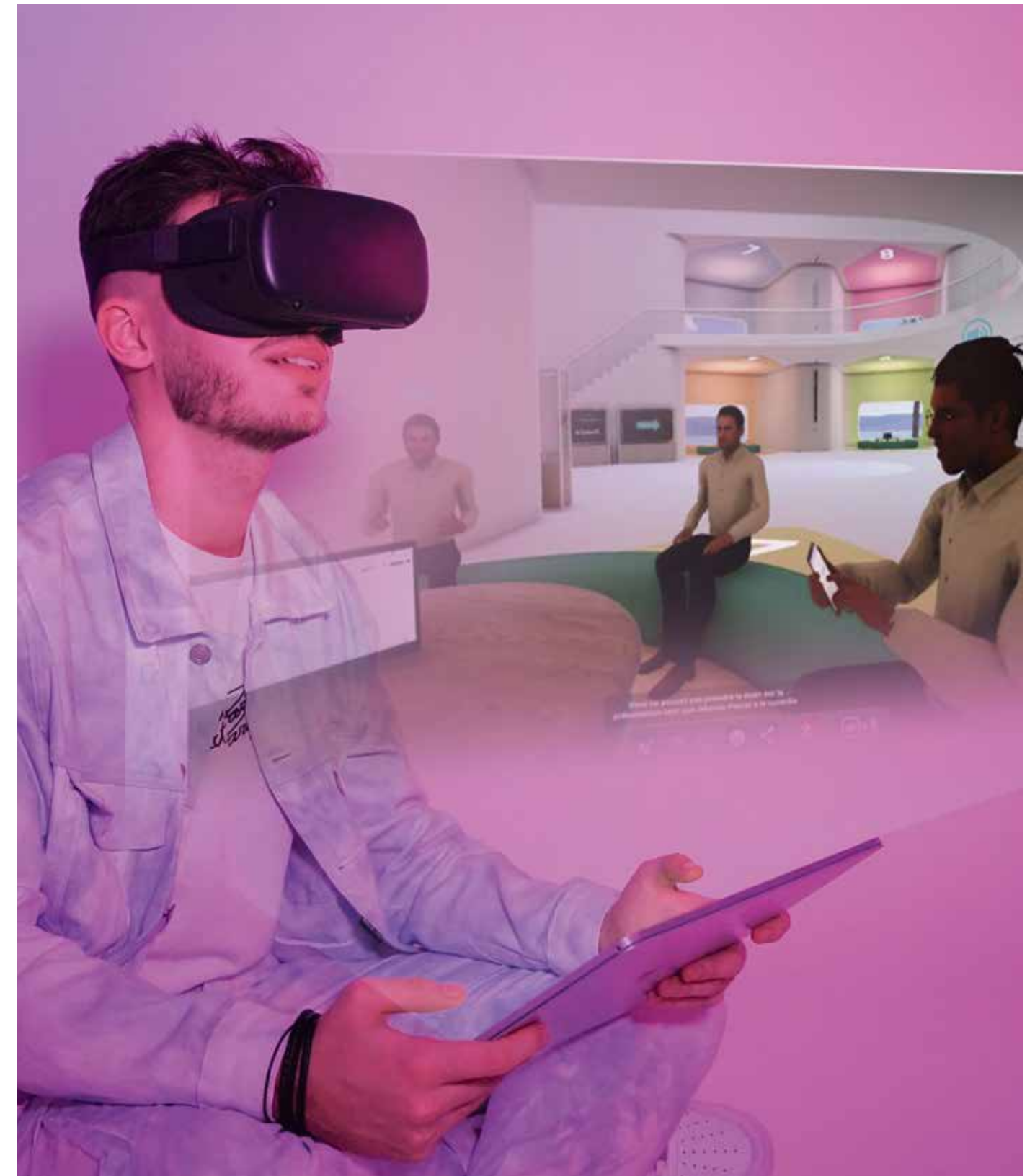
Responsable Projet Marketing Communication
Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 6

POURSUITE D'ÉTUDES

- **Mastère Stratégies de Communication Événementielle et Métaverse** (Page 26)
- **Mastère Entrepreneuriat et Innovation** (Page 28)

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chargé.e de projets métaverse
- Chargé.e de projets réalité virtuelle
- Responsable événementiel et partenariats
- Chargé.e marketing multicanal et événementiel
- Régisseur d'événements



Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 6 - Titre inscrit au RNCP par décision d'enregistrement de France Compétence du 23/10/2022 et délivré sous l'autorité de Sciences-U Lille (accessible par la VAE) + Bachelor EDBS en Communication Événementielle et Métaverse



PROGRAMME MASTÈRE : 4 SPÉCIALISATIONS

MARKETING DIGITAL ET MANAGEMENT DE LA DATA

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET TECH

STRATÉGIES DE COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET MÉTAVERSE

ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION

MASTÈRE MARKETING DIGITAL ET MANAGEMENT DE LA DATA

Le Mastère Marketing Digital et Management de la Data a pour vocation de former des professionnels et du Marketing Digital et du Management de la donnée, capables d'appréhender et accompagner la transformation digitale des entreprises dans toutes ses dimensions stratégiques, techniques et opérationnelles. Nouvelles pratiques dans la publicité, e-réputation, brand content, stratégies omnicanales et e-CRM, sont autant de leviers digitaux qui intègrent ces nouvelles stratégies en Marketing Digital et Management de la Data et que maîtrisent nos diplômés.

4ÈME ANNÉE

MARKETING DIGITAL ET MANAGEMENT DE LA DATA

OBTENTION DE 120 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

CONCEVOIR LA STRATÉGIES DE LA MARQUE

- Audit Marketing
- Marketing stratégique
- **Bootcamp Stratégies publicitaires**
- Culture pub et analyse de contenu
- Stratégies de croissance des entreprises
- **Workshop national**

MANAGER LE SYSTÈME D'INFORMATION ET DATA

- Parcours clients niveau expert
- Culture produit : organisation et Funnel AARRR
- Stratégies omnicanales et CRM
- **Bootcamp Stratégies digitales**
- Rapport d'étonnement
- Préparation du mémoire
- **Bootcamp Growth Marketing expert**

METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE MARKETING CROSS CANAL

- Relations médias et partenariats
- Story Telling et techniques d'écriture
- Tech Talks
- Réseaux sociaux et social media : nouvelles pratiques et fake news
- Cercle des Millenials
- **Bootcamp Identité de marque et product Management**

MANAGER LE PROJET ET ANIMER UNE ÉQUIPE EN MODE AGILE

- Gestion de projet et outils collaboratifs
- Certification PMI-ACP
- English for Business
- E-learning
- **Bootcamp Leadership et Management**



5ÈME ANNÉE

MARKETING DIGITAL ET MANAGEMENT DE LA DATA

OBTENTION DE 120 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE LA MARQUE

- Psychosociologie appliquée au Marketing
- Les nouvelles frontières de la publicité
- Stratégies d'innovation
- **Bootcamp Stratégie de marques**
- Brand content stratégique
- Réalisation d'un plan média complexe
- **Workshop national**

MANAGER LE SYSTÈME D'INFORMATION ET DATA

- Business analyst : de la donnée à la prise de décision
- Culture produit : organisation et Funnel AARRR expert
- Rapport d'étonnement
- CRM & e-CRM
- **Bootcamp Expérience Client 360**
- Tech Talks
- Préparation au mémoire
- Cercle des Millenials
- Mettre en œuvre la stratégie marketing cross canal
- **Bootcamp Création d'agences**
- **Bootcamp Compétition d'agences**

MANAGER LE PROJET ET ANIMATION D'UNE ÉQUIPE EN MODE AGILE

- Gestion budgétaire
- Droit des marques
- English for Business
- Certification Agile Professional SCRUM Master
- Management de projet en mode Lean Startup
- E-learning
- **Bootcamp Communication de crise et e-réputation**

Titre Manager de la Communication
Digitale et Data Science
Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 6

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Chef.fe de produit
- Chargé.e d'études marketing
- Brand content manager
- Responsable Marketing direct
- PO/PM/srcum master

Titre inscrit au RNCP par décision d'enregistrement de France Compétence du 17/12/2018 et délivré sous l'autorité de Esupcom Lille (accessible par la VAE) + Mastère EDBS en Marketing Digital et Data

MASTÈRE BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET TECH

La fonction de Direction Commerciale au niveau national et international est essentielle pour toute entreprise. En effet, quel que soit le produit ou service à vendre, c'est sur ce service que repose la réalisation du chiffre d'affaires de l'entreprise. Le Manager du Business et de la Tech a pour mission de concevoir, animer et superviser la stratégie de développement commercial de son entreprise à la fois sur le marché national et sur les marchés internationaux. Ces deux paradigmes doivent être menés dans une cohérence absolue et en s'appuyant sur des données. Ce Manager définit la politique générale commerciale et veille à la mise en place des plans d'action.

4ÈME ANNÉE

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET TECH

OBTENTION DE 120 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

CONCEVOIR LA STRATÉGIE ET LA PLANIFICATION DES ACTIONS COMMERCIALES ET DE DÉVELOPPEMENT

- Culture produit : organisation et Funnel AARRR
- Rapport d'étonnement et note entreprise
- **Bootcamp Growth Marketing expert**
- Mise en œuvre d'une vision stratégique
- Les grands enjeux contemporains
- Corporate Social Responsibility
- **Bootcamp Product Market Fit**

MANAGEMENT DES ÉQUIPES EN MODE AGILE

- Gestion de projet et outils collaboratifs
- Certification PMI-ACT
- English for Business
- Cercle des Millenials
- Tech Talk
- **Bootcamp Management & Leadership**

GESTION D'ENTREPRISE

- Comptabilité et gestion
- Finance d'entreprise
- **Bootcamp Audit et Stratégies d'entreprise**
- Excel Avancé et tableaux de bord
- Data Visualisation
- Exploration et analyse des données
- **Bootcamp Salesforce**
- Budget et Business plan
- **Workshop national**

5ÈME ANNÉE

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET TECH

OBTENTION DE 120 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

BUSINESS DÉVELOPPEMENT

- Négociation approfondie
- English for Business
- Rapport d'étonnement
- Géopolitique
- Brand Management
- Culture produit : organisation et Funnel AARRR expert
- **Bootcamp Social Selling, nouveaux canaux d'acquisition**

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AU SERVICE DE L'INNOVATION

- Le cercle de Millenials
- Tech Talks
- **Bootcamp Salesforce expert**
- Management de l'innovation
- Panorama des nouvelles technologies
- Les grands enjeux des nouvelles technologies
- **Bootcamp d'un système Tech au service du Business**
- Data Management
- Préparation au mémoire
- **Bootcamp 54H chrono au service de la Tech**

ACCÉLÉRER SON DÉVELOPPEMENT

- Risk Management
- Certification SCM
- Agile Professional Scrum Master
- Management de projet en mode Lean Startup
- **Bootcamp Communication de crise et e-réputation**
- Business analyst : de la data à la prise de décision
- Leviers de croissance
- CRM & e-CRM
- Stratégie de la performance
- **Workshop national**

Titre Manager du Développement Commercial et International*
Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 7

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Ingénieur commercial
- Business analyst
- Chef.fe de projets
- Directeur.rice commercial
- Responsable grands comptes
- Chef.fe des ventes

Titre inscrit au RNCP par décision d'enregistrement de France Compétence du 20/07/2018 et délivré sous l'autorité de ISIMI (accessible par la VAE) + Mastère EDBS en Business Développement et Tech



MASTÈRE STRATÉGIES DE COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET MÉTAVERSE

Le diplômé du Mastère Stratégies de Communication Événementielle et Métaverse d'EDBS conçoit les stratégies événementielles et valide des projets de communication événementielle en cohérence avec la stratégie de développement de l'entreprise. Il œuvre à la formulation de la demande du commanditaire. Il maîtrise la capacité à traduire et à contextualiser la problématique de son client ou de sa Direction pour proposer une solution événementielle ingénieuse, source de différenciation et de valeur ajoutée à l'image et la notoriété du commanditaire.

4ÈME ANNÉE

STRATÉGIES DE COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET MÉTAVERSE

OBTENTION DE 120 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE LA MARQUE

- Stratégies d'événements
- **Bootcamp Création d'un événement complexe**
- Relations médias et partenariats
- **Bootcamp Production d'un événement complexe**
- Les événements corporate, internes et les salons
- **Workshop national**

MANAGER LE SYSTÈME D'INFORMATION COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE

- Événementiel et expérientiel
- Manager la performance de l'événement
- Tableaux de bord experts
- Préparation du mémoire
- Rapport d'étonnement
- **Bootcamp Growth Marketing expert**

METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE MARKETING CROSS CANAL

- Relations médias et partenariats
- Branding d'événements et licensing
- Lobbying de l'événement
- Story telling et techniques d'écriture
- Logistique de l'événement : réalité virtuelle et monde réel
- Mécénat, sponsoring, fondation d'entreprise

MANAGER LE PROJET ET ANIMATION D'UNE ÉQUIPE

- Outils collaboratifs
- Certification PMI-ACP
- English for Business
- **Bootcamp Création d'un événement dans le métaverse**
- E-learning
- Tech talks
- Cercle de Millenials
- **Bootcamp Leadership et Management**

5ÈME ANNÉE

STRATÉGIES DE COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET MÉTAVERSE

OBTENTION DE 120 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

CONCEVOIR LA STRATÉGIE DE LA MARQUE

- Impact écologique de l'événement : réalité virtuelle et monde réel (certification)
- **Bootcamp Human Focus design expert**
- Stratégies d'innovation
- Brand content stratégique
- **Workshop national**

MANAGER LE SYSTÈME D'INFORMATION COMMUNICATION MARKETING

- Business analyst : de la donnée à la prise de décision
- Rapport d'étonnement
- Préparation au mémoire
- Tech talks
- Cercle de Millenials
- **Bootcamp Expérience Client 360**

METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE MARKETING CROSS CANALE

- Stratégies éditoriale
- Scénographie et 3D
- Planning stratégique de l'événement
- **Bootcamp communication de crise et e-réputation**

MANAGER LE PROJET ET ANIMER UNE ÉQUIPE EN MODE AGILE

- Gestion budgétaire
- Certification Agile Professional SCRUM Master
- **Bootcamp Création d'agences événementielles**
- Management de projet en mode Lean Startup
- Micro et Macro Events : gestion et management
- English for Business
- E-learning
- **Bootcamp Compétition d'agences événementielles**

Titre Manager des Stratégies
Communication et Marketing*
Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 7

EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Organisateur d'événements (virtuels ou hybrides)
- Planificateur d'événements
- Responsable communication événementielle
- XR Manager
- Metavers technologist

Titre inscrit au RNCP par décision d'enregistrement de France Compétence du 23/10/2022 et délivré sous l'autorité de Sciences-U Lille (accessible par la VAE) + Mastère EDBS en Stratégie de Communication Événementielle et Métaverse



MASTÈRE ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION

Le Mastère EDBS Entrepreneuriat et Innovation permet d'acquérir des connaissances transverses sur l'univers de l'entreprise, de sa création à sa gestion. Elle forme aux fonctions d'encadrement et de management, d'entrepreneur, d'intrapreneur ou de business Développeur.

Cette formation propose des enseignements en Management, en Marketing, en stratégies commerciales, en analyse financière et évaluation des entreprises, en techniques de levée de fonds, en gestion d'entreprise... Ces compétences sont au coeur du lancement d'une startup, de la reprise et/ou de l'expansion d'une entreprise vers de nouveaux marchés.

5^{ÈME} ANNÉE

ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION

OBTENTION DE 120 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

ACCÉLÉRER SON DÉVELOPPEMENT

- Business analyst : de la data à la prise de décision
- CRM & e-CRM
- Stratégie de la performance
- Licornes versus Cafards
- **Bootcamp Communication de crise et e-réputation**
- Roadmap d'investissements
- FAB LAB : Initiation à la fabrication additive
- Produire en France vs Produire à l'international
- Certification Y Combinator
- **Workshop national**

TRANSFORMER SON ORGANISATION

- Négociation approfondie
- Certification SCM, Agile Professional Scrum Master
- Management de projet en mode Lean Startup
- Networking
- **Bootcamp Social selling, nouveaux canaux d'acquisition**
- RH : séduire des profils experts
- Préparation au mémoire ou concours EngrainaGES
- English for Business
- Cercle des Millenials
- Tech Talk
- Rapport d'étonnement
- **Hackaton**

4^{ÈME} ANNÉE

ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION

OBTENTION DE 120 CRÉDITS ECTS

ALTERNANCE

1 JOUR ÉCOLE / 4 JOURS ENTREPRISE

+6 SEMAINES DE SÉMINAIRE

DE L'IDÉATION À LA RÉALISATION

- Mise en œuvre d'une vision stratégique
- Les grands enjeux contemporains
- **Bootcamp Idéation**
- Open innovation et intrapreneuriat
- Business model des entreprises et des incubateurs
- Les statuts juridiques de l'entreprises
- **Bootcamp Growth Marketing expert**
- Ecosystème : réseaux de partenaires, lobbying, incubateurs
- Prototypage (Figma)
- Learning expedition : Incubateurs
- **Bootcamp Product Market Fit**

PILOTER SA CROISSANCE

- Les nouvelles technologies au service de l'innovation : IOT, Blockchain, Métaverse ...
- Comptabilité et gestion
- Finance d'entreprise
- Excel avancé et tableaux de bord
- Culture produit : organisation et Funnel AARRR
- Budget et Business plan
- **Workshop national**

MANAGER UNE ÉQUIPE

- Gestion de projet et outils collaboratifs
- Certification PMI-ACT
- **Bootcamp Posture de l'entrepreneur, pitch et media training**
- Méthodologies pour l'entrepreneur (UX design, lean startup, nouvelles méthodes agiles...)
- English for Business
- Cercle des Millenials
- Tech Talk
- E-learning
- **Bootcamp Management & Leadership**



CONCEVOIR LA STRATÉGIE ET LE PRODUCT MANAGEMENT

- Management de l'innovation
- Géopolitique
- Gafanomics
- **Bootcamp Design Sprint**
- Management du risque
- Brand Management
- Appels d'offres et concours d'innovation
- Culture produit : organisation et Funnel AARRR expert
- Learning expedition : Viva tech



Titre Manager des Stratégies
Communication Marketing

Titre Certifié reconnu par l'État de niveau 7



EXEMPLES DE DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Intrapreneur / Entrepreneur
- Directeur.rice des ventes
- Directeur.rice commercial
- Directeur.rice général
- Key Account Manager

Titre inscrit au RNCP par décision d'enregistrement de France Compétence du 23/10/2022 et délivré sous l'autorité de Sciences-U Lille (accessible par la VAE) + Mastère EDBS en Entrepreneuriat et Innovation

“ Chaque étudiant bénéficie de conseils et d'un coaching individualisé pour favoriser son insertion professionnelle ”

Fernanda Casuanueva Responsable des relations entreprises et des admissions EDBS

UN ACCOMPAGNEMENT EN PLUSIEURS ÉTAPES :

- **EDBS** est soucieux de la réussite de ses étudiants. C'est pourquoi une fois admis, l'étudiant est reçu par son chargé des relations entreprises. Ainsi, l'étudiant bénéficiera d'un suivi actif tout au long de ses recherches et de son contrat.
- **EDBS** possède un large réseau d'entreprises partenaires. Cela permet aux étudiants de bénéficier de nombreuses opportunités professionnelles.

Les événements de recrutement

Les événements de recrutement permettent aux entreprises partenaires de venir régulièrement sur notre campus afin de rencontrer nos étudiants. Les entreprises peuvent ainsi nous faire part de leurs besoins en recrutement, de leurs objectifs et de leur évolution. Grâce à la proximité que nous avons avec nos apprenants, nous sommes en mesure de lier les besoins nos partenaires et les envies de nos apprenants.

Les speed-meetings

Lors de ces événements, nos entreprises partenaires sont conviées sur le campus pour rencontrer les étudiants pour des entretiens de présélection. Sur une même journée, les étudiants ont l'opportunité de passer plusieurs entretiens ce qui multiplie leur chance de trouver un stage ou une alternance.

Les recrutements dédiés

Les entreprises partenaires disposent souvent de plusieurs offres de stage et alternance. Dans ce cadre, une session de recrutement dédiée est organisée afin qu'elle puisse proposer ses offres aux étudiants de nos différentes écoles. Ces événements peuvent avoir lieu sur le campus ou dans les locaux de l'entreprise.

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Type de contrat

Alternance sous contrat de travail qui donne à l'apprenti le statut de jeune salarié. Celui-ci doit aboutir à un diplôme.

Durée du contrat

6 mois à 3 ans.

Durée hebdomadaire de travail

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

Public visé

Étudiants de 16 à 29 ans révolus, français ou ressortissants de l'Union Européenne.

Entreprises concernées

Toutes les entreprises.

Rémunération

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

Financement de la formation

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

Avantages pour l'entreprise

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

LA CONVENTION DE STAGE LONGUE DURÉE : COSTAL

Type de contrat

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

Durée du contrat

6 à 12 mois sur une base de rythme alterné (132 jours ou 924 heures maximum de présence effective en entreprise soit l'équivalent de 6 mois temps plein en entreprise).

Durée hebdomadaire de travail

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

Public visé

Jeunes de moins de 30 ans.

Entreprises concernées

Toutes les entreprises ou associations.

LE CONTRAT DE PROFESSIONALISATION

Type de contrat

Contrat de professionnalisation qui doit aboutir à un diplôme. Il peut-être signé en 3ème année ou en 5ème année.

Durée du contrat

6 mois à 1 an.

Durée hebdomadaire de travail

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

Public visé

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

Entreprises concernées

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

Rémunération

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

Avantages pour l'entreprise

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

Financement de la formation

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

Tutorat

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

Rémunération

Au moins 30 % du SMIC au prorata temporis du temps passé en entreprise.

Financement de la formation

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

Avantages pour l'entreprise

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

Encadrement

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





PROGRAMME PÉDAGOGIQUE OPEN

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

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

1 ENTREPRISE

- Préparer au mieux les étudiants à leur avenir professionnel.
- Étroites relations avec le monde de l'entreprise.
- Construire et développer son réseau professionnel.

2 ESPRIT D'ÉQUIPE

- Développer l'esprit de groupe, la convivialité, le respect de l'autre.
- Développer un esprit de solidarité.

3 CHALLENGE

- Pousser au dépassement de soi et développer l'esprit de compétition, fixer des objectifs et trouver le moyen de les atteindre.
- Construire un projet qui s'inscrit dans la durée et apprendre à maîtriser les contraintes et le stress.

4 COMMUNICATION

- Développer son relationnel, sa confiance en soi et ses qualités de communication écrite et orale.
- Apprendre à construire un discours clair, cohérent, argumenté et apprendre à être à l'écoute des autres.

5 OUVERTURE SUR L'EXTÉRIEUR

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

LE RÔLE DU BDE

Le Bureau des Élèves (BDE) assure l'animation quotidienne et rythme la vie de l'école à travers des actions fortes permettant à chacun de s'exprimer dans les domaines sportifs, culturels, économiques et humanitaires. Tout au long de l'année, les activités associatives donnent aux étudiants d'EDBS l'occasion de se détendre, de développer leur créativité, de réaliser des projets ambitieux et de développer leur relationnel : esprit d'équipe, expérimentation, épanouissement. Cet engagement accompagne le projet pédagogique de l'école, qui met à la disposition des élèves une infrastructure propice au développement des activités associatives.

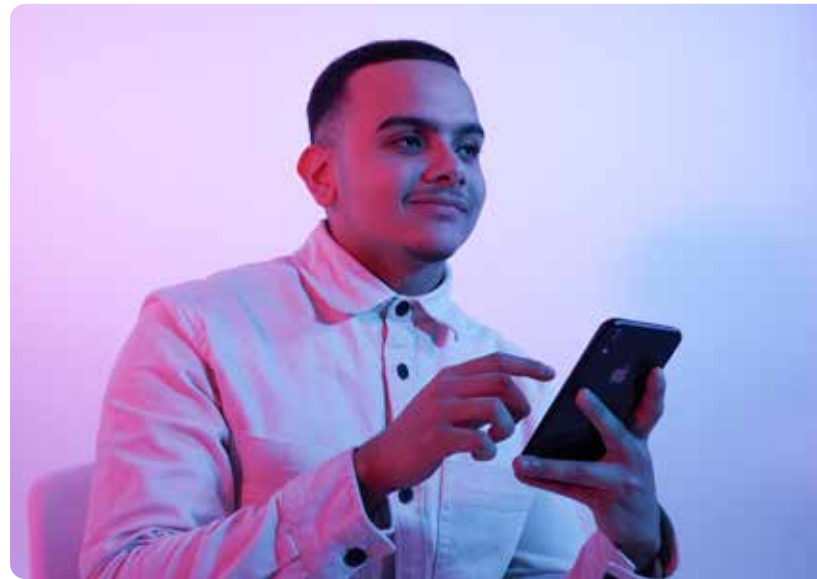


LES MOMENTS FORTS

- Co-organisée par l'administration et le BDE, **la semaine d'intégration** mélange nouveaux et anciens étudiants à travers des challenges. Elle se termine par une cérémonie de clôture avec la projection des meilleurs projets de l'année précédente et la remise des prix de la semaine par le BDE.
- Enfin, **la cérémonie de remise des diplômes** réunit l'équipe pédagogique, les diplômés, leur famille et amis, dans un cadre prestigieux.

L'aventure avec EDBS vous tente ? La procédure d'admissions se déroule en 3 étapes :

- 1** **Candidatez sur le site :**
www.edbs-france.fr et sélectionnez une date de concours et mettez en ligne l'ensemble des pièces demandées : CV, bulletins de notes, lettre de motivation ...
- 2** **Passage du concours (gratuit)**
Le concours repose sur un test d'anglais, de culture générale, de culture digitale, de logique et de français (uniquement pour les 1ères et 2èmes années) et sur un entretien individuel de motivation.
- 3** **Admission**
Le jury d'admission qui se réunit une fois par semaine vous notifie par écrit, sous 10 jours maximum, sa décision finale.



1. INSCRIPTION AU CONCOURS

L'étude de vos documents va nous permettre d'analyser la cohérence entre les cycles suivis par les candidats et la filière ou spécialisation choisie à EDBS.

Conditions d'admissibilité :

- **En 1^{re} année :** être titulaire du baccalauréat ou d'une certification professionnelle de niveau 4
- **En 2^e année :** avoir validé une première année d'enseignement supérieur (60 ECTS)
- **En 3^e année :** être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 et/ou avoir validé deux années d'enseignement supérieur (120 ECTS)
- **En 4^e année :** être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6 et/ou avoir validé trois années d'enseignement supérieur (180 ECTS)

Les inscriptions s'ouvrent dès le mois de Novembre et sont conditionnées au nombre de places encore disponibles et à votre admission.

2. ADMISSION SUR CONCOURS

Le concours a pour objectif d'évaluer les aptitudes et compétences managériales des candidats. Les étudiants déclarés admissibles sont autorisés à passer le concours d'EDBS qui comporte **2 épreuves** :

- Un écrit comportant un QCM d'anglais, de culture générale, de culture digitale, de logique et de français (uniquement pour les 1ères et 2èmes années).
- Un entretien individuel

3. ENTRETIEN D'INSCRIPTION ET DE PLACEMENT AVEC UN CHARGÉ DES RELATIONS ENTREPRISES

Une fois déclaré admis, l'étudiant est convoqué à un entretien avec un chargé des relations entreprises qui l'informe des modalités d'inscription, des rythmes de formations et de toutes les informations liées à l'alternance. **EDBS** ouvre une session de formation par an en rentrée «classique» en Septembre ou en Octobre pour les 1ères années de Bachelor.

ZOOM SUR LE FINANCEMENT

EDBS a mis en place un ensemble de mesures et de dispositifs pour alléger la charge financière demandée aux étudiants :

- Il n'y a aucun frais de concours d'entrée : la candidature est gratuite.
- En 1^{ère} année : les trois mois de stage et le jour «off» toutes les semaines permettent à l'étudiant d'acquérir de l'expérience et d'avoir un salaire dès la 1^{ère} année.
- L'alternance est possible dès la 2^{ème} année, facilitant le financement de tout ou une partie de la scolarité.
- EDBS fait bénéficier les étudiants d'emprunts bancaires à taux préférentiels, remboursables durant les 3 ou 4 années qui suivent la fin des études.

Financement par l'alternance

Que ce soit en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation les apprenants bénéficient grâce à l'OPCO (Opérateur de Compétences) de la prise en charge de la formation et d'un salaire. Pour se faire, l'État a mis en place une grille de rémunération basée sur l'âge et le niveau de formation.

Il y a 3 types de contrats possibles :

- **Contrat d'apprentissage :** les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise sur la base des coûts de formations publiées par France Compétence.
Rémunération : Entre 27% et 100% du SMIC selon l'âge et l'année d'exécution du contrat.
- **Contrat de professionnalisation :** les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise.
Rémunération : 65% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.
- **Convention de stage longue durée (COSTAL) :** l'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales sur la partie du salaire qui n'excède pas 15% du plafond horaire de la sécurité sociale. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise. Les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel peuvent être éligible au crédit d'impôt formation pour leurs dépenses liées à l'accueil de stagiaires sous statut scolaire.

Financement par emprunts bancaires à taux préférentiels

Négocié avec les partenaires bancaires d'EDBS (BNP, LCL, Société Générale, Banque Populaire) ces prêts sont remboursables durant les 3 ou 4 années qui suivent la fin des études.

Toutes mes aides

Toutes mes aides est un simulateur d'aides au profit des étudiants d'EDBS. Plus de 1150 aides au profit des étudiants existent. Elles concernent le logement, le transport, l'accès aux soins, l'aide au permis de conduire, l'aide à la mobilité...

Faute d'information, 1 aide sur 3 n'est jamais réclamée.

Prêts sans caution

L'État permet aujourd'hui à tout étudiant d'obtenir un prêt sans caution personnelle pour le financement de ses études supérieures.

Le service Relations Entreprises de **EDBS** accompagne individuellement chaque apprenant et chaque entreprise dans la mise en place du contrat. Celui-ci est défini selon les attentes conjointes de l'apprenant et de la société.

L'école privilégie une pédagogie par projets et des mises en situations professionnelles concrètes.

De nombreuses visites et rencontres de personnalités du monde professionnel sont organisées tout au long de la formation.

Les compétences et connaissances sont appréciées, à parité, selon deux modalités distinctes :

- Le contrôle continu
- L'évaluation finale

Le contrôle continu est organisé sur la période d'enseignement. Il peut être constitué de contrôles de connaissances, de cas pratiques, de travaux de recherche et/ou de présentations orales à réaliser individuellement ou en groupe. Les épreuves d'évaluations finales sont organisées en dehors des séances de cours. Le cas échéant, elles peuvent concerner une étude de cas, la réalisation d'un projet, la rédaction d'un rapport d'activités et/ou d'un mémoire, une mise en situation professionnelle. La formation permet l'obtention totale ou partielle du titre par la validation de blocs de compétences. Pour obtenir le titre RNCP, l'étudiant doit obtenir la note de 10/20 de moyenne générale sur l'ensemble de l'année ou des années certifiante(s) & 10/20 par bloc de compétences. L'obtention du diplôme **EDBS** nécessite en plus la validation du TOEIC et des certifications.



EDBS mène une politique d'égalité des chances afin de permettre à tous les élèves d'accéder à ses formations et de développer leurs potentiels. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble invalidant, le pôle handicap est à votre disposition pour : prendre en compte vos besoins, vous proposer des aménagements spécifiques et résoudre vos problèmes d'accessibilité, servir d'interface avec les différents services de l'école, vous accompagner dans vos démarches.

VOUS ÊTES CANDIDAT ?

Vous pouvez avoir besoin d'aménagements techniques ou humains pour pouvoir composer aux épreuves écrites ou vous présenter aux entretiens oraux. N'hésitez pas à prendre contact avec notre Pôle handicap et accessibilité pour que nous puissions organiser le déroulement des épreuves dans les meilleures conditions. Vous devrez alors l'indiquer en ligne dans votre dossier d'inscription et joindre l'un des justificatifs suivants en cours de validité :

- Une attestation du Rectorat concernant l'aménagement des conditions de passage du Baccalauréat.
- Une attestation d'aménagement des conditions de passage des examens dans l'enseignement supérieur.
- Un certificat signé par un médecin scolaire ou universitaire pourra vous être demandé si vous êtes dans l'impossibilité de fournir l'un des documents listés plus haut.



CONTACT PÔLE HANDICAP

polehandicap@eductive.fr
sur rendez-vous du lundi au vendredi
de 9h30 à 17h00.



Avec ses 23 écoles accessibles en alternance et plus de 50 ans d'expertise pédagogique, SKOLAE, qui est constitué des Réseaux GES & EDUCATIVE, se positionne comme l'un des plus importants réseaux d'enseignement supérieur privé. Les établissements de Bac à Bac+5 délivrent des titres reconnus par l'État niveaux 5, 6 et 7 ainsi que des diplômes Visés et préparent à certains diplômes d'État.

CHIFFRES CLÉS

23 ÉCOLES	10 000 ENTREPRISES PARTENAIRES	24 CAMPUS EN FRANCE GES/EDUCTIVE
+300 ENSEIGNANTS ISSUS DU MONDE DU TRAVAIL	+20 000 ÉTUDIANTS	+40 000 ALUMNI

RÉSEAU EDUCATIVE

Le Réseau Eductive est présent dans 11 villes de France (Aix-en-Provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Nantes, Paris, Reims, Rennes, Toulon et Toulouse) et compte 9 500 étudiants.

Nous proposons une variété pluridisciplinaire de formations :

- Business Development & Ingénierie d'Affaires
- Communication & Marketing
- Achats, Logistique, Transport
- Immobilier
- Finance, Conseil et Audit
- Ressources Humaines
- Luxe & Mode
- Création & Design
- Graphisme & Numérique
- Informatique & Digital
- Journalisme
- Métiers du Management

23 ÉCOLES

Réunies autour de 4 pôles :
Management, numérique, art & design et média



Édité par GIE EDUCATIVE
85, avenue Pierre Grenier - 92100 Boulogne-Billancourt
SIRET : 852 425 412 00040
Capital social : 1 € - 852425412 RCS PARIS
Photographies et visuels : Tous droits réservés.
Toute reproduction interdite.
Ce document est non contractuel.
Octobre 2023



EDBS POSSÈDE DES CAMPUS IMPLANTÉS DANS 7 VILLES EN FRANCE :

CAMPUS DE LILLE

159 BD DE LA LIBERTÉ,
59000 LILLE

CAMPUS DE LYON

53 COURS ALBERT THOMAS,
69003 LYON

CAMPUS DE NANTES

10 RUE RENÉ VIVIANI,
44200 NANTES

CAMPUS DE PARIS

64 RUE DU RANELAGH,
75016 PARIS

CAMPUS DE TOULOUSE

22 IMPASSE CHARLES FOURIER,
31200 TOULOUSE

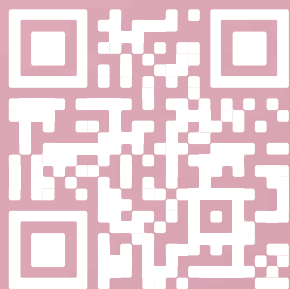
CAMPUS DE GRENOBLE

6 RUE IRVOY
38000 GRENOBLE

CAMPUS DE BORDEAUX

37 RUE DU JARDIN PUBLIC
33000 BORDEAUX

Contactez-nous !



Suivez-nous sur les réseaux sociaux



edbs-france.fr