

PLANNING DES PERIODES DE STAGES 2017/2018

ECOLE	RYTHME	FORMATIONS	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE	
	Temps plein	1 ^{ère} Année Programme International Grande Ecole					4 janvier au 02 février	Mission commerciale vente				à partir du 11 juin			Business Summer Session				
	Temps plein	2 ^{ème} Année Programme International Grande Ecole (Pathway International)						à partir du 1er février				International Work Experience							
	Temps plein	2 ^{ème} Année Programme International Grande Ecole (Pathway Academic)											à partir du 2 juillet		Business Summer Session				
	Temps plein	3 ^{ème} Année Programme International Grande Ecole											à partir du 2 juillet		Business Summer Session				
	Temps plein	4 ^{ème} Année Programme International Grande Ecole						1 février (rythme alterné 3 jours école/2 jours entreprise) puis temps plein à partir du 7 mai				Mission opérationnelle							
	Temps plein	5 ^{ème} Année Programme International Grande Ecole									à partir du 3 avril				Mission pré-emploi - CDD / CDI				
	Temps plein	1 ^{ère} Année Bachelor Business & Marketing					22 janvier au 30 mars			Mission commerciale BtoB									
	Temps plein	1ère Année Bachelor Business & Marketing (retrée de Février)										25 juin au 31 août		Mission commerciale B to B					
	Temps plein	2 ^{ème} Année Bachelor Business & Marketing						28 mars pour 12 semaines minimum			Mission marketing opérationnelle								
	Temps plein	3 ^{ème} Année Bachelor Business & Marketing						9 avril au 27 juillet			Mission opérationnelle								
	Temps plein	3 ^{ème} Année Bachelor Business & Marketing Study Abroad				mi-décembre jusqu'au 13 février			4 juin pour 8 à 12 semaines			Mission opérationnelle							
	alterné	3 ^{ème} Année Bachelor Business & Marketing	Rythme alterné : 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation - Missions : Approfondissement des techniques et des outils opérationnels du marketing, du commerce, de la gestion et du management																
	alterné	3 ^{ème} Année Bachelor Business & Marketing Technico-Commercial	Rythme alterné : 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation - Missions : marketing, management et négociation commerciale sur la base de compétences techniques ou scientifiques																
	Temps plein	1 ^{ère} Année BTS Commerce International			mi-novembre pour 4 semaines			Mission commerciale en France			mi-mai pour 12 semaines			Mission commerciale à l'étranger					
	Temps plein	2 ^{ème} Année BTS Commerce International			mi-novembre pour 4 semaines			Mission Import/Export											
	alterné	1ère et 2ème année BTS Assistant(e) de Gestion PME PMI	Rythme alterné : 3 jours en entreprise / 2 jours en formation par semaine - Missions : Assistant(e) polyvalent PME PMI, adjoint service qualité ou assistant achats																
	alterné	1ère et 2ème année BTS Management des Unités Commerciales	Rythme alterné : 3 jours en entreprise / 2 jours en formation par semaine - Missions : Vendeur Conseil, Assistant chef de rayon, animateur des ventes, conseiller commercial																
	alterné	1ère et 2ème année BTS Négociation Relations Clients	Rythme alterné : 3 jours en entreprise / 2 jours en formation par semaine - Missions : Commercial Junior, commercial sédentaire, business developpeur junior, gestion des grands comptes																
	Temps plein	Bac+4 Responsable du développement commercial										à partir du 9 avril pour 16 semaines minimum			Mission en relation avec sa dominante et de la spé bac +5				
	Temps plein	Bac+4 Responsable du développement commercial - Rentrée de février										mi-juin pour 12 semaines minimum			Mission en relation avec sa dominante et de la spé bac +5				
	alterné	Bac+4 Responsable du développement commercial	Rythme alterné : 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation - Missions : Contrôle, audit, finance ou Marketing et négociation commerciale ou Management et stratégie ou International business management																
	Temps plein	Bac+5 Manager de la stratégie commerciale									3 avril au 7 septembre			Mission pré-emploi - CDD / CDI					
	alterné	Bac+5 Manager de la stratégie commerciale	Rythme alterné : 2 semaines en entreprise / 1 semaine en formation - Expert d'un module d'approfondissement avec les techniques commerciales et managériales - Module d'approfondissement cf liste ci-dessous																
Formation pour adulte	alterné	Bac+4 Responsable du développement commercial	Rythme alterné : lundi, mardi, mercredi et jeudi en entreprise / vendredi, samedi en cours tous les 15 jours - Formation continue pour adulte																
Formation pour adulte	alterné	Bac+5 Manager de la stratégie commerciale	Rythme alterné : lundi, mardi, mercredi et jeudi en entreprise / vendredi, samedi en cours tous les 15 jours - Formation continue pour adulte																

