

PPA

BUSINESS SCHOOL
La Grande École en Alternance

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

ÉCOLE RECONNUE PAR L'ÉTAT



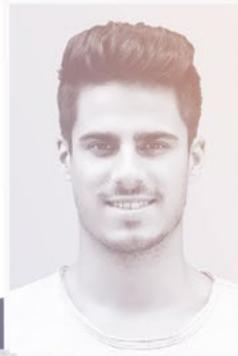
AIX-EN-PROVENCE • BORDEAUX • GRENOBLE • LILLE • LYON • NANTES • PARIS • REIMS • RENNES • TOULON • TOULOUSE

Programmes
Bachelors & Mastères

MBA
spécialisés

Échanges
internationaux

Formation
continue



CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES
RECONNUES PAR L'ÉTAT
NIVEAUX 6 & 7

MASTER EN PARTENARIAT
AVEC BREST BUSINESS
SCHOOL



Document imprimé sur un papier couché 100% recyclé issu de forêts gérées durablement, certifié FSC® Recycled.



Avec le soutien de la Région Île-de-France





Cédric GHETTY
Directeur PPA Business School

CONSTRUISONS ENSEMBLE VOTRE RÉUSSITE !

Depuis 20 ans, PPA Business School est l'école supérieure de commerce et de management en alternance de référence. Si chaque année plus de 7200 étudiants et 3500 entreprises en France nous font confiance, c'est parce que nous appliquons au quotidien nos 3 convictions.

Accompagner les étudiants

L'organisation de PPA Business School est centrée autour des enjeux étudiants. Une équipe dédiée offre un accompagnement adapté à chacun tant sur le plan pédagogique que sur l'insertion professionnelle.

Actualiser leurs compétences professionnelles

La digitalisation des secteurs d'activités et la rapidité des évolutions technologiques nécessitent une mise à jour constante des compétences. Nos équipes pédagogiques et nos intervenants, majoritairement issus du monde professionnel, délivrent un enseignement actuel et pratique. De nombreux cas et projets pédagogiques sont élaborés avec nos entreprises d'accueil.

Faciliter leur réussite professionnelle

PPA Business School a construit son savoir-faire sur une conviction forte, celle de la nécessité de l'alternance pour favoriser à la fois la montée en compétences et l'insertion de ses étudiants. Un dispositif unique d'accompagnement est mis en place par notre équipe relation entreprise. Grâce à notre réseau de plus de 3500 entreprises d'accueil, nous couvrons tous les secteurs d'activité (luxe, banque, assurance, distribution, énergie, ...) et nos étudiants exercent au sein de grands groupes internationaux comme des start-ups ou des PME.

PPA Business School, l'excellence par l'alternance !



SOMMAIRE

- 6 LES 10 RAISONS DE CHOISIR PPA**
- 8 NOS CAMPUS**
- 10 ENTREPRISE ET ALTERNANCE**
 - 10 Les Relations Entreprises
 - 12 Accompagnement dans la recherche d'entreprise
 - 13 Principales entreprises d'accueil
- 14 LA PÉDAGOGIE DE PPA**
 - 15 Learning by doing
 - 16 Zoom sur les projets
 - 20 L'entrepreneuriat au sein de SKOLAE
 - 22 Les moyens pédagogiques et techniques
- 24 LES PROGRAMMES**
 - 26 Dynamique de cursus
 - 28 Présentation des spécialisations et des disciplines mineures
 - 30 Filière Marketing
 - 34 Filière Communication
 - 38 Filière International Business
 - 42 Filière Management Commercial et Ingénierie d'Affaires
 - 48 Filière Achats et Supply Chain
 - 54 Filière Ressources Humaines
 - 58 Filière Finance
 - 62 Filière Conseil, Audit et Contrôle de Gestion
 - 66 Filière Gestion de Patrimoine et Immobilier
 - 72 Filière Conseil en Management de la Transformation Numérique
 - 76 Les spécialisations et disciplines mineures en cycle Mastère
 - 88 Bachelors et Mastère online
 - 90 Les MBA Spécialisés
 - 96 PPA SPORT
 - 100 La Formation continue et la VAE
- 102 EXPÉRIENCES ÉTUDIANTES**
 - 102 Parcours à l'international
 - 104 Vie associative et bien-être
 - 105 Handicap et accessibilité
- 106 LE RÉSEAU ALUMNI**
- 108 INTÉGRER PPA**
 - 108 Admissions
 - 109 Financements et aide au logement
- 110 SKOLAE**





CHOISIR SON DOMAINE DE SPÉCIALISATION

À travers les 10 filières et 25 spécialisations, choisissez un programme d'enseignement approfondi et cohérent !



SE FORMER EN ALTERNANCE

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

ÉTUDIER DANS UN CADRE AGRÉABLE

Vous étudiez dans des locaux spacieux et adaptés avec espaces de co-working, amphithéâtres, laboratoires pédagogiques, etc.



APPRENDRE AVEC DES ENSEIGNANTS PÉDAGOGUES ET EXPÉRIMENTÉS

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



RÉALISER DES PROJETS MOTIVANTS

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

10 RAISONS de choisir PPA Business School

ÉCOLE RECONNUE PAR L'ÉTAT



PROFITER D'UNE AMBIANCE D'ÉCOLE

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



ACCÉDER À UN LARGE RÉSEAU D'ENTREPRISES D'ACCUEIL

Missions, alternance, stages, intervenants professionnels et suivi personnalisé des chargés des Relations Entreprises : vous bénéficiez du vaste réseau de l'école, composé de 3 500 entreprises d'accueil !

APPARTENIR À UN GRAND GROUPE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Vous bénéficiez de l'appartenance de PPA Business School au groupe SKOLAE (PPA SPORT, ESUPCOM, EFAB, MAESTRIS BTS, MODART International, ISA, ISFJ, ESGI, EIML Paris, ICAN, ECITV, ENGDE...) et des nombreuses synergies matérielles, pédagogiques, professionnelles qui démarrent dès le fameux Week-End d'Intégration !



CONCRÉTISER SA PASSION

Vous exploitez les opportunités offertes par le programme Open PPA et les projets pour aller au bout de votre passion ! Exprimez et développez vos talents en participant à différents événements majeurs portés par le groupe Skolae (nuit de la production, Skolae Music Awards...)

OBTENIR UNE CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RECONNUE PAR L'ÉTAT

Les formations de PPA Business School vous garantissent une carrière de haut niveau et vous permettent d'obtenir des certifications professionnelles reconnues par l'État de niveaux 6 et 7 ou encore un Grade Master dans le cadre du double-diplôme avec Brest Business School.

NOS CAMPUS



PARIS

PPA Business School est implantée sur 3 campus à Paris. Le campus principal à Montsouris dispose d'une superficie de 3500m², idéalement situé au cœur de Paris, à proximité des transports en commun, du Parc Montsouris, de restaurants, d'un centre commercial, ... Le Campus Montsouris dispose de locaux spacieux et adaptés avec des amphithéâtres, des espaces de co-working, une salle de simulation des marchés financiers : la salle Bloomberg, un studio TV, deux salles « Mac » dédiées à la création graphique, une social room, un espace agora.

- 📍 **Campus Montsouris**
28-32 rue de l'Amiral Mouchez
75014 Paris
- 📍 **Campus Jourdan**
6 boulevard Jourdan - 75014 Paris
- 📍 **Campus Montrouge**
1-13 rue Camille Pelletan
92120 Paris



BORDEAUX

PPA Bordeaux est située dans un campus de 2 536 m² en plein cœur de Bordeaux. Chef-lieu de la grande région Nouvelle-Aquitaine, Bordeaux est une ville dynamique, attractive et en plein essor. Elle est reliée à Paris et Toulouse en 2h par le TGV, proche de l'océan Atlantique et du bassin d'Arcachon. Traversée par le tramway et des pistes cyclables, la métropole bordelaise est agréable à vivre et pratique.

- 📍 **Campus Eductive - Bordeaux**
37 rue du Jardin public
33000 Bordeaux



AIX-EN-PROVENCE

Installé dans le quartier du Club Hippique, à quelques pas du cœur de la ville, étudiante par excellence, le nouveau campus de PPA Aix-en-Provence bénéficie de toutes les facilités : axes autoroutiers, bus, logements et zone commerciale. Ville à taille humaine, il fait bon vivre dans la région d'Aix-en-Provence.

Le cadre paisible et la météo clémente attire de nombreuses entreprises et start-ups, de quoi offrir des possibilités en termes de stages et d'alternances pour les étudiants.

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



GRENOBLE

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

Grenoble et sa région se distinguent par leurs nombreuses entreprises de haute technologie à forte croissance. Le dynamisme de Grenoble est favorable à l'implantation des grands groupes comme des start-ups : autant d'opportunités d'alternances et d'emplois pour les diplômés de PPA Grenoble !

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

PPA Business School possède des campus qui sont implantés dans 11 villes en France : à Paris avec 3 campus ainsi qu'à Aix-en-Provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Nantes, Reims, Rennes, Toulon et Toulouse.

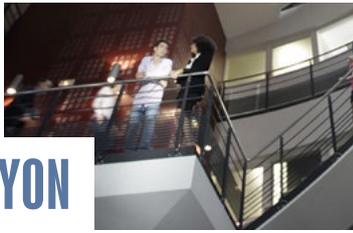
Pour découvrir les formations disponibles par campus, merci de vous référer à la candidature en ligne sur www.ppa.fr



LILLE

Avec plus de 3700 m², le campus est situé dans un quartier dynamique et étudiant, à 15 minutes du parc de la Citadelle. Équipé de 3 salles informatiques, d'espaces de co-working, 2 cafétérias, un amphithéâtre, un lab, un studio photo et 2 plateaux TV, ce campus offre un environnement propice à la réussite académique.

- 📍 **Campus Eductive - Lille Vauban**
65 rue Philippe-Laurent Roland
59000 Lille



LYON

Le campus de Lyon est situé au cœur de la ville de Lyon et au pied du métro. Il offre un espace de plus de 7000m² dédié à l'apprentissage, au partage, à la spécialisation et à l'ouverture. Les locaux sont équipés de salles d'expertise technologiques, de co-working, d'un incubateur et d'un fablab. Étudier à Lyon est un pari gagnant pour profiter des opportunités professionnelles et de la vie étudiante très développée.

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



NANTES

Le campus se situe au cœur du centre-ville et à proximité de la gare. La ville de Nantes est riche d'une vie culturelle attractive avec de nombreux musées et salles de spectacles.

Ville ensoleillée et agréable à vivre, Nantes accueille le campus Eductive et tous les étudiants de PPA Business School. En plus de son patrimoine historique et ses activités culturelles, de nombreuses entreprises internationales se sont installées dans la ville. Grâce à elles, les étudiants peuvent avoir de nombreuses opportunités d'alternance et d'emploi à la fin de leurs études.

- 📍 **Campus Eductive - Nantes**
10/12 rue René Viviani
44200 Nantes



REIMS

Au cœur du centre-ville, Eductive Reims se réjouit d'occuper de nouveaux locaux modernes, parfaitement équipés pour offrir une formation de qualité supérieure. Les espaces incluent des plateaux TV, une salle Mac, une cabine speak radio, une salle informatique, ainsi que quatre terrasses pour des moments de détente ou de travail en extérieur. Un espace de co-working est également à disposition, permettant aux étudiants de bénéficier d'un environnement d'apprentissage dynamique et polyvalent.

- 📍 **Campus Eductive - Reims**
12 rue de la petite vitesse
51100 Reims



RENNES

PPA Rennes est situé au sein du Campus Eductive Rennes, au cœur de l'agglomération Rennaise qui abrite de nombreuses grandes entreprises, idéal pour les étudiants afin de se créer des opportunités de stages et d'alternances en entreprise. Les locaux du campus sont neufs et permettent aux étudiants de s'épanouir dans des espaces accueillants et propices à l'apprentissage pédagogique. Rennes, capitale de la région Bretagne, est connue pour sa gastronomie, ses nombreux bars de la rue Saint-Michel, ses transports modernes... Et plus largement pour sa vie étudiante riche d'animations.

- 📍 **Campus Eductive - Rennes**
14 rue du Bourg Nouveau
35000 Rennes



TOULON

Toulon est réputée pour être la ville la plus ensoleillée de France, et c'est également une cité à taille humaine dont l'environnement est préservé. L'implantation de nouvelles entreprises et les activités technologiques liées à la mer la rendent dynamique économiquement.

La récente rénovation de quartiers anciens et le nouveau pôle universitaire rendent le centre-ville toujours plus vivant. Les équipements à disposition sur le campus Eductive Toulon : 1200 m² - 2 salles informatiques - 1 amphithéâtre - 1 plateau TV - 1 cafétéria de 70m². Situé en centre-ville et à quelques pas de la gare SNCF, le campus Toulonnais de PPA offre le cadre parfait pour étudier.

- 📍 **Campus Eductive - Toulon**
10 rue Truguet - 83000 Toulon



TOULOUSE

Le campus est implanté au centre de la ville rose qui dispose d'une vie étudiante dynamique et de toutes les facilités (transports en commun et résidences universitaires).

Connue pour être une grande ville étudiante, les opportunités de sorties sont nombreuses ! Riche de sa culture du Sud-Ouest et profitant d'un climat chaud, les étudiants pourront profiter d'une vie étudiante dynamique et chaleureuse.

- 📍 **Campus Eductive - Toulouse**
22 Impasse Charles Fourier
31200 Toulouse

ENTREPRISE et ALTERNANCE

LES RELATIONS ENTREPRISES

Votre carrière débute dès votre admission!

Étudier au plus haut niveau, c'est s'impliquer tout au long de sa formation dans son école et dans les entreprises d'accueil de PPA Business School. Dès la première année, vous êtes appelés à collaborer avec de grandes entreprises. Vous obtiendrez, à l'issue de vos études, une certification professionnelle reconnue par l'État de niveau 6 à l'issue du cycle Bachelor et de niveau 7 à l'issue des cycles Mastère et MBA, ainsi qu'un CV riche d'expériences. Pour les entreprises, la différence entre les candidatures se fait autant sur l'analyse de l'expérience professionnelle que sur la personnalité. L'étudiant de PPA Business School se voit confier des missions qui sont de véritables réalisations professionnelles et qui constituent une valeur ajoutée sur leur CV. Les partenariats développés par l'école avec les principaux acteurs de l'industrie et des services permettent à nos étudiants de trouver des missions professionnelles variées, liées à leur spécialisation.



Stéphanie Lopes
Directrice du Service Relations Entreprises

“

Depuis plusieurs années, nous recrutons au sein de notre Siège Social des étudiants de PPA Business School. Des profils communication, contrôle de gestion, logistique... Les étudiants ont toujours donné satisfaction et ont su faire preuve d'un grand professionnalisme.

”

Morgan HDAYACH

Responsable Ressources Humaines, SUEZ EAU

“

Nous entretenons avec PPA Business School une relation de proximité. Un contact dédié est à notre disposition pour répondre à nos différentes sollicitations, que ce soit au moment de la recherche de nos alternants ou dans le cadre du suivi du contrat.

”

Virginie BUISSON

Staffing Business Partner, BNP PARIBAS GROUP

CHIFFRES CLÉS 2024-2025

4

SPEED MEETINGS DE L'ALTERNANCE

120

RECRUTEMENTS DÉDIÉS

3500

ENTREPRISES D'ACCUEIL

FOCUS SUR « LES MERCREDIS DE L'ALTERNANCE » BY PPA BUSINESS SCHOOL

Tous les mois, le service des relations entreprises organise « les mercredis de l'alternance ». L'objectif est de proposer une séance de coaching et d'accompagnement dans le choix de la formation des étudiants. Une après-midi dédiée qui permet aux étudiants de booster leur recherche d'entreprise mais aussi de découvrir les débouchés métiers possibles en fonction de leur filière de prédilection.

“ Nous attachons une importance particulière à personnaliser l'accompagnement. Chaque étudiant peut bénéficier de conseils individualisés avec un chargé des relations entreprises à la fin de chaque session de coaching. ”



Ophélie Halatink

Directrice / Responsable des Relations Entreprise, PPA Business School Paris



🔍 ZOOM SUR L'ACCOMPAGNEMENT

1

Dès son inscription, l'étudiant est convoqué pour un entretien avec le Chargé des Relations Entreprises qui l'accompagnera tout au long de sa recherche. Cet entretien permet de faire le point sur ses acquis afin qu'il puisse être guidé au mieux dans ses démarches.

2

Le CV et la lettre de motivation sont travaillés afin que l'étudiant puisse être performant dans ses recherches.

3

Le profil LinkedIn est optimisé, l'étudiant est formé à l'utilisation de cet outil incontournable dans la recherche d'alternance.

4

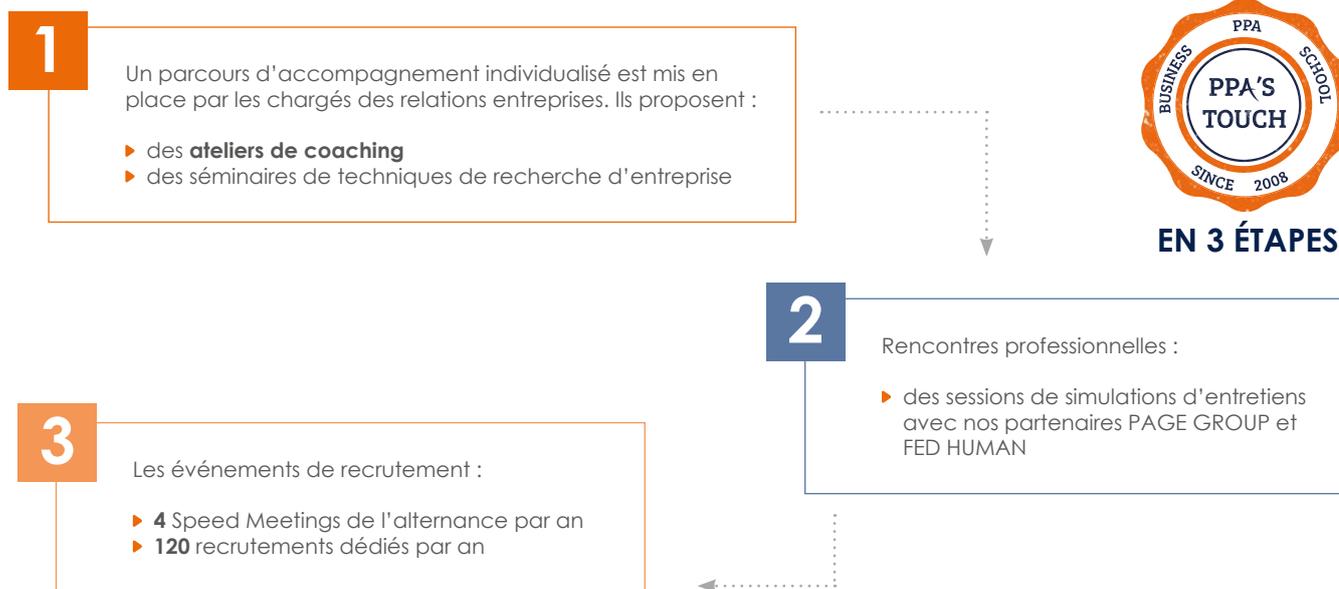
Des séances de coaching sont effectuées afin de préparer l'étudiant à ses futurs entretiens.

5

Le Chargé des Relations Entreprises donne accès aux offres d'alternance réservées aux étudiants de PPA Business School.

Accompagnement dans la RECHERCHE D'ENTREPRISE

À votre entrée au sein de PPA Business School, notre objectif est de vous aider à trouver un poste en entreprise en adéquation avec vos objectifs professionnels. Pour cela nous avons une méthodologie en 3 étapes nommée la PPA's Touch :



3 MODES D'ALTERNANCE SONT POSSIBLES

▶ CONTRAT D'APPRENTISSAGE Statut apprenti

📅 Durée du contrat

6 à 36 mois

€ Rémunération

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

🏢 Avantages pour l'entreprise

- ▶ Allègement de cotisations patronales de droit commun
- ▶ Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise

👤 Public visé

Jeunes de 16 ans à moins de 29 ans, Français ou ressortissants de l'Union Européenne

▶ CONTRAT DE STAGE LONGUE DURÉE (COSTAL) Statut étudiant

📅 Durée du contrat

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

€ Rémunération

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

🏢 Avantages pour l'entreprise

- ▶ L'entreprise dispose d'un stagiaire motivé par un triple enjeu : sa réussite scolaire, son intégration professionnelle et son investissement financier
- ▶ 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

👤 Public visé

Jeunes de moins de 26 ans

▶ CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION Statut salarié

📅 Durée du contrat

6 à 24 mois

€ Rémunération

100% du SMIC ou SMC

🏢 Avantages pour l'entreprise

- ▶ Allègement de cotisations patronales de droit commun
- ▶ Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise

👤 Public visé

Étudiants de plus de 29 ans

Principales ENTREPRISES D'ACCUEIL

PPA Business School compte plus de **3500 entreprises d'accueil** dont les principales sont présentées ci-après :



LA PÉDAGOGIE DE PPA BUSINESS SCHOOL



LEARNING BY DOING

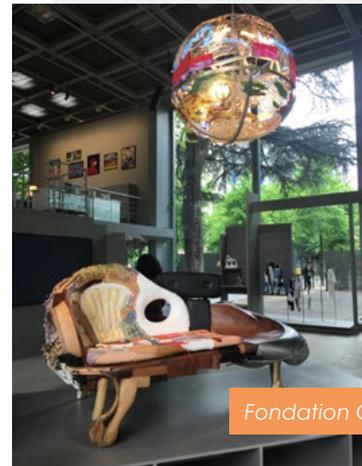
LES RENDEZ-VOUS BUSINESS

À travers les conférences métiers ou stratégiques, les étudiants échangent avec des professionnels tout au long de leur cursus dans le but d'affiner leur projet de carrière, de découvrir les acteurs majeurs des secteurs qui les intéressent et de développer leur propre réseau. Ces rendez-vous sont animés par des journalistes de renom : Caroline Delage, Emilie Broussouloux, Maxime Ruszniewski, Olivier Benkemoun...



- ▶ **Viva Talk Show**, une heure pour découvrir les coulisses des marques et institutions les plus prestigieuses. Léa SALAME, Anne-Claire COUDRAY ou encore Serge TRIGANO ont partagé leur parcours avec les étudiants.
- ▶ **Les Midis de l'Info**, une heure pour décrypter, comprendre, questionner l'actualité avec un journaliste ou une personnalité. Fleur PELLERIN, Marc-Olivier FOGIEL et bien d'autres sont intervenus auprès des étudiants de l'école.
- ▶ **Talk Show by PPA Sport**, une heure pour découvrir des personnalités ou des institutions dans le domaine sportif comme des athlètes, des organisateurs d'événements, ... Comme Richard Gasquet, Christian CALIFANO, Reina-Flor OLY, ...

LES VISITES PRIVILÉGÉS



Fondation Cartier



Molitor



Hôtel La Réserve



Académie Nationale de Musique

Zoom sur les PROJETS

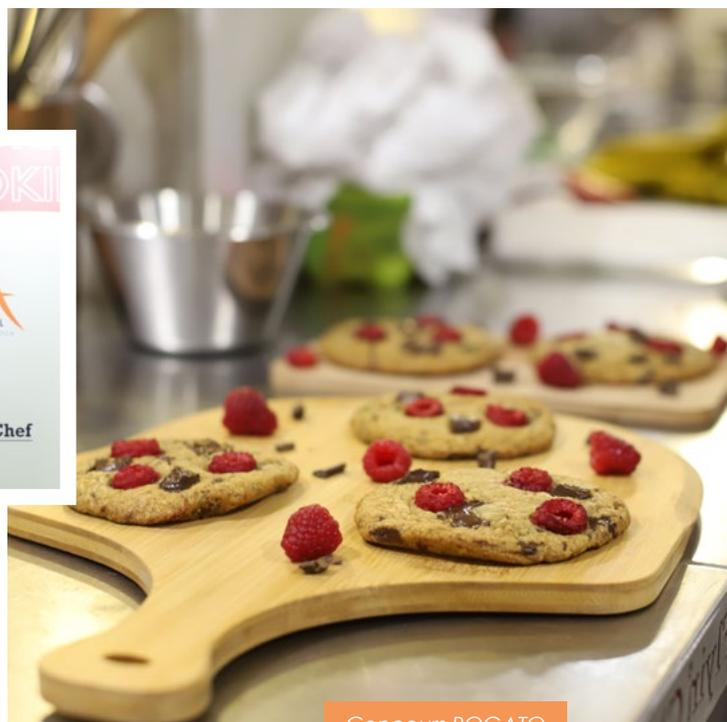
La réalisation de projets occupe une place importante dans la pédagogie de PPA Business School. Tout au long de l'année, les étudiants réalisent des projets dans le cadre de séminaires thématiques. Ils capitalisent ainsi sur les connaissances et compétences acquises lors des différents modules de formation.



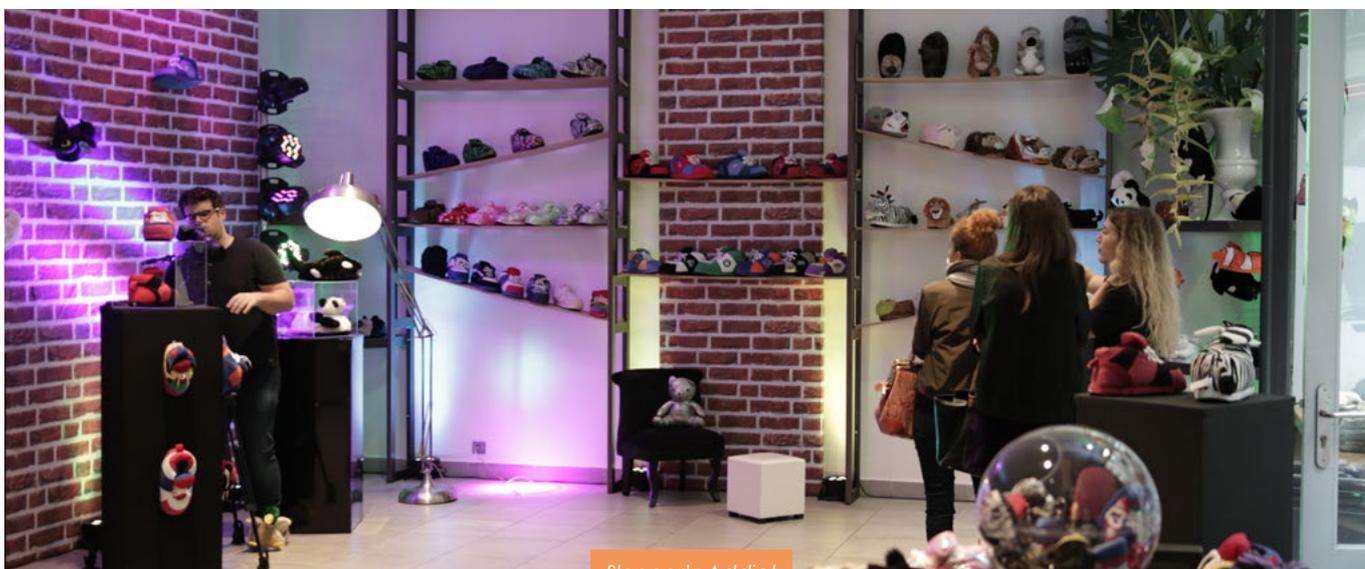
Création d'une agence événementielle junior et de tous les supports de communication qui l'accompagnent



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



Concours BOGATO



Sleeper'z Addict



Recherche d'un client



Proposition de concept



Réalisation
et accompagnement
de l'évènement pour le client



Suivi post-évènement



Course La Familiale

© Photo : Diane Gabaref



Les MGC Awards

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

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



Les Burgers Toqués





Le Business Game National fédère tous les étudiants PPA Business School en 3^{ème} année de France autour d'un challenge portant sur une création d'entreprise. L'un de ces Business Game portait sur la création d'une compagnie aérienne via une plateforme spécialement conçue pour leur expérience soit la plus complète possible. Un exercice qui permet de révéler le potentiel de chaque étudiant et entrevoir la gestion d'entreprise.



Projet Foire et Salon

Les étudiants de 4^{ème} année du Mastère Business Development ont développé un projet « Foire et Salon » dans le cadre du Salon du Chocolat. Le but a été d'accompagner la marque Chocolat Pichon dans l'organisation de sa participation au salon du chocolat, de la vente sur place ainsi que l'analyse de la rentabilité pour l'entreprise.



Projet étude mobilité douce

Les étudiants en 3^{ème} année des Bachelors Management Commercial et International Business réalisent chaque année des études de marché sur une thématique en lien avec des nouveaux besoins ou usages. L'an passé, les étudiants ont travaillé sur la thématique de la mobilité douce avec les partenaires MOBILITY et HUTCHINSON. Le but était de mieux appréhender les problématiques autour des nouveaux besoins des consommateurs en termes de vélos électriques et de faire des recommandations de positionnement opérationnel en communication.



Cours MBA CACG – Théâtre Bo Saint-Martin

PPA Business School organise des sessions de Gestion Managériale au théâtre avec les étudiants en MBA Conseil, Audit et Contrôle de Gestion. L'objectif est de permettre de se glisser dans la peau d'un manager afin de faire face à toutes les obligations et problématiques.

Recherche laboratoire GRegMOG

Le laboratoire GReMOG est constitué d'une équipe de 12 enseignants-chercheurs sous la codirection de Laurent Tarnaud et Elizabeth Couzineau-Zegwaard. L'équipe de recherche pluridisciplinaire est composée de Docteurs issus des Sciences de gestion, des Sciences humaines et sociales et des Sciences politiques. Cette diversité de lecture de l'écosystème de l'entreprise et des processus internes qui l'animent favorise une recherche à 360°. Ces recherches sont valorisées par l'édition d'articles scientifiques et nourrissent la pédagogie de l'école.



L'ENTREPRENEURIAT

AU SEIN DE SKOLAE

L'entrepreneuriat a une place importante au sein des écoles de SKOLAE. De nombreux dispositifs ont été mis en place pour sensibiliser les étudiants à cette thématique et les accompagner au mieux dans leur volonté et démarches entrepreneuriales : spécialisation à PPA et en MBA PPA, concours de business plan, cycles de conférences, séances de coaching, club d'entrepreneurs et autres incubateurs d'entreprises sont autant de projets mis en place pour plébisciter l'entrepreneuriat auprès des étudiants et des anciens de SKOLAE et même au-delà.

L'INCUBATEUR D'ENTREPRISES DE SKOLAE

Un incubateur d'entreprises est une structure d'accompagnement de projets de création d'entreprises. Il peut apporter un appui en termes d'hébergement, de conseil et de financement, lors des premières étapes de la vie de l'entreprise.

L'incubateur de SKOLAE est situé au sein du Campus de l'ESGI à Paris XII^e et a pour vocation d'accompagner les étudiants et anciens dans leurs projets de création d'entreprise :

- ▶ en apportant du conseil aux créateurs d'entreprise
- ▶ en mettant à disposition un cadre de travail convivial et professionnel
- ▶ en apportant un écosystème de « *business angels* » susceptibles d'investir.

Un dispositif unique de financement de la dernière année d'études est même proposé afin que les étudiants puissent parfaire leur projet en toute sérénité.

LA SPÉCIALISATION ENTREPRENEURIAT ET INNOVATIONS EN CYCLE MASTÈRE

Cette spécialisation permet aux futurs entrepreneurs d'être formés au travers de cours spécifiques liés à la création d'entreprise (business plan, financement, aspects juridiques...).



🔍 ZOOM SUR :



LE CONCOURS DE CRÉATION D'ENTREPRISE DE SKOLAE

EngrainAGES est un concours de création d'entreprises créé en 2013, destiné aux étudiants en 3ème, 4ème, 5ème années et MBA ainsi qu'aux jeunes diplômés des 3 dernières promotions, pour toutes les écoles de SKOLAE. Son objectif est d'accompagner les porteurs de projet en intégrant une dimension « innovation et impact sociétal », en « very early stage » pour accélérer la réalisation de leur projet à ce concours. EngrainAGES est un tremplin permettant aux participants de faire de leur projet une réalité :

- ▶ être accompagné gratuitement par des coachs et professionnels issus de l'univers de la création d'entreprise
- ▶ obtenir de la visibilité sur leur projet auprès du grand public, d'experts de l'entrepreneuriat et de journalistes
- ▶ pour les gagnants, recevoir de nombreuses dotations

ENGRAINAGES 2024

150
PROJETS
SÉLECTIONNÉS

10
PROJETS
EN FINALE



Jessica Florez et Diana Fernandes
Étudiantes à PPA Business School,
Gagnantes d'EngrainAGES - Saison 8

“ EngrainAGES a été une aventure très enrichissante, qui nous a fait beaucoup avancer dans notre projet. Nous avons été toujours challengées grâce aux professionnels que nous avons rencontrés. Nous avons vécu cette aventure au jour le jour et cette victoire est la récompense de notre persévérance. Pour l'anecdote, nous avons été sectionnées à EngrainAGES lors du repêchage de la seconde chance. Donc si nous avons un conseil à donner à de futurs candidats, c'est de tout donner à chaque épreuve et de croire en son projet ! ”

Les MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les moyens humains et techniques développés par PPA Business School permettent aux étudiants de recevoir une formation adaptée aux exigences du monde des affaires et de la compétition internationale : un corps professoral de haut niveau, des intervenants du monde de l'entreprise sélectionnés pour leur excellence professionnelle ainsi que des outils pédagogiques performants et interactifs

▷ INTERNET ET LES TIC

- ▶ Une approche globale de l'informatique comme outil de travail
- ▶ Un intranet dédié pour accéder aux supports de cours, corrigés d'exercice et emploi du temps

▷ INTERVENTIONS D'EXPERTS PROFESSIONNELS ACTIFS ET QUALIFIÉS

Plus de 75 % des intervenants sont des professionnels encore en activité diplômés au niveau master.

▷ L'EXCELLENCE ACADÉMIQUE

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

▷ L'ICDL (INTERNATIONAL COMPUTER DRIVING LICENSE)

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



▷ TOSA

TOSA est également un standard international de mesure des compétences en bureautique et en digital. Les certifications TOSA sont reconnues par l'État et répertoriées au Répertoire Spécifique de France Compétences. TOSA constitue un moyen pertinent pour l'étudiant de renforcer son employabilité dans un environnement professionnel numérisé.



🔍 ZOOM SUR : LA SALLE BLOOMBERG



La salle Bloomberg

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

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

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

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

LE PROGRAMME PÉDAGOGIQUE OPEN PPA

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

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

ENTREPRISE

- ▶ Préparer au mieux les étudiants à leur avenir professionnel
- ▶ Nouer d'étroites relations avec le monde de l'entreprise
- ▶ Construire et développer son réseau professionnel

ESPRIT D'ÉQUIPE

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

CHALLENGE

- ▶ Pousser au dépassement de soi et développer l'esprit de compétition
- ▶ Construire un projet qui s'inscrit dans la durée et apprendre à maîtriser les contraintes et le stress d'un travail jugé et apprécié par ses aînés, dans une perspective de résultat et de reconnaissance

COMMUNICATION

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

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, etc.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'école privilégie une pédagogie par projet et des mises en situation professionnelle 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 connais-

sances, de cas pratiques, de travaux de recherche et/ou de présentations orales à réaliser individuellement ou en groupe.

Les épreuves d'évaluation finale 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 de la certification professionnelle par la validation de blocs de compétences.

Pour valider votre année, il vous faudra obligatoirement obtenir la note de 10/20 de moyenne générale et 10/20 par bloc de compétences. L'obtention de la certification professionnelle nécessitera la validation de votre TOEIC & de l'ICDL (Passeport de compétence informatique européen) ou du TOSA (standard international de mesure des compétences en bureautique et en digital).

LES

PROGRAMMES



DYNAMIQUE DU CURSUS	p26
PRÉSENTATION DES SPÉCIALISATIONS ET DISCIPLINES	
MINEURES	p28
FILIÈRES :	
MARKETING	p30
COMMUNICATION	p34
INTERNATIONAL BUSINESS	p38
MANAGEMENT COMMERCIAL ET INGÉNIERIE D’AFFAIRES	p42
ACHATS ET SUPPLY CHAIN	p48
RESSOURCES HUMAINES	p54
FINANCE	p58
CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION	p62
GESTION DE PATRIMOINE ET IMMOBILIER	p66
CONSEIL EN MANAGEMENT DE LA TRANSFORMATION	
NUMÉRIQUE	p72
SPÉCIALISATIONS ET DISCIPLINES MINEURES EN CYCLE	
MASTÈRE	p76
MASTÈRES «ONLINE» EN ALTERNANCE	p88
LES MBA SPÉCIALISÉS	p90
PPA SPORT	p96
LA FORMATION CONTINUE ET LA VAE	p100



DYNAMIQUE DU CURSUS



À l'issue de la 3^e année



Certifications professionnelles RNCP
reconnues par l'État niveau 6

⁽¹⁾ Mise à niveau éventuelle

FILIÈRE
ACHATS
ET SUPPLY CHAIN

BACHELOR
Achats
et Supply
Chain

FILIÈRE
RESSOURCES
HUMAINES

BACHELOR
Ressources
Humaines

FILIÈRE
GESTION DE
PATRIMOINE ET
IMMOBILIER

BACHELOR
Gestion
de Patrimoine

FILIÈRE
CONSEIL,
AUDIT ET CONTRÔLE
DE GESTION

BACHELOR
Conseil, Audit et
Contrôle
de Gestion

FILIÈRE
FINANCE

BACHELOR
Finance



MASTÈRE
Management
des Achats

OU

MASTÈRE
Supply Chain

OU



MASTÈRE
Ressources
Humaines

OU

MASTÈRE
Gestion de
Patrimoine

OU

MASTÈRE
Management de
l'Immobilier en
partenariat avec
EFAB

OU



MASTÈRE
Conseil,
Audit et
Contrôle
de Gestion

OU



MASTÈRE
Finance

OU

MASTÈRE Conseil en management de la transformation numérique

À l'issue de la 5^e année



**Certifications
professionnelles
de niveau 7**



Uniquement sur campus de Paris :
Possibilité de double-diplôme avec :

- ▶ Une université partenaire à l'international
- ▶ Brest Business School pour obtenir un Grade Master

⁽¹⁾ Mise à niveau éventuelle

PRÉSENTATION DES SPÉCIALISATIONS ET DES DISCIPLINES MINEURES



LES PLUS DES SPÉCIALISATIONS

- + **Gagner en expertise** sur le secteur choisi
- + **Des conférences et tables rondes** avec les professionnels des secteurs concernés
- + Des séminaires thématiques en mode **workshops et masterclasses**
- + **Des visites privilèges** dans des lieux emblématiques
- + Double-diplôme **Grade Master** avec Brest Business School

Vous pouvez choisir entre une spécialisation ou une discipline « mineure » qui vous permettent de colorer votre parcours et d'obtenir une formation bi-disciplinaire.

MASTÈRES	SPÉCIALISATIONS	
 Communication  Marketing  International Business  Business Development	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Communication et Marketing Digital ▶ Direction Artistique et Publicité ▶ Communication Événementielle et Relations Publiques ▶ Nouveaux Médias et Brand Content ▶ Marketing Stratégique et Data Analytics ▶ Distribution et Merchandising ▶ Achats et Supply Chain ▶ Entrepreneuriat et Innovations ▶ Marketing du Luxe ▶ Management du Tourisme et de l'Hôtellerie ▶ Management des Projets Culturels ▶ Développement Durable et Économie Solidaire ▶ International Business (filière International Business) ▶ Management des Établissements de Santé 	
 Management des Achats	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Préparation certification CIPS 	
 Ingénierie d'Affaires	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Préparation certification Prince 2 	OU ▶ Double-diplôme Management général Brest Business School (Grade Master)
 Supply Chain	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Préparation certification Lean Six Sigma Green Belt / Apics 	
DISCIPLINES MINEURES		
 Conseil, Audit et Contrôle de Gestion	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Audit Externe ▶ Audit Interne 	
 Finance	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Finance d'Entreprise ▶ Finance de Marché 	
 Ressources Humaines	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Management Interne des RH ▶ RH - Consulting Externe 	
 Gestion de Patrimoine	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gestion Privée ▶ Banque - Assurance 	
 Management de l'Immobilier		
 Conseil en management de la transformation numérique	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Préparation à la certification Prince 2 ▶ Préparation à la certification Scrum 	

Filière MARKETING

La filière Marketing forme de futurs responsables capables de piloter et d'optimiser le plan marketing d'une organisation. Dans ce cadre, le diplômé de PPA Business School devra mener à bien plusieurs missions : lancement et réalisations d'études de marché, développement de stratégie digitale, déploiement d'une stratégie d'innovation, définition de plans d'actions commerciales. Grâce à sa créativité, son dynamisme et ses compétences, il s'imposera rapidement comme un professionnel-clé de son équipe.



Réalisation de missions
de consulting
pour des marques et institutions



Études marketing
avec des clients réels



Séminaires
thématiques



Masterclasses
et workshops



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Pilotage et mise en œuvre de la stratégie marketing et communication d'une organisation

Contribution aux actions de communication et de promotion cross canal

Évaluation des plans d'action déployés dans le cadre de la stratégie marketing et communication d'une organisation

Management d'un service marketing et communication et coordination d'une équipe pluridisciplinaire



Charlotte GUANDALINI
Directrice pédagogique
Bachelor Marketing



Mathieu MILLET
Directeur pédagogique
Mastère Marketing

RYTHMES DE LA FILIÈRE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Ilona C., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistante marketing chez DASSAULT AVIATION
- Luca M., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistant marketing chez AMUNDI ASSET MANAGEMENT
- Élisa B., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Chargé d'études marketing chez JC DECAUX
- Julie C., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Chef de produit chez NESTLE
- Mélissa M., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Chef de projet social media chez LVMH
- Frédéric L., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargé d'études radio chez MÉDIAMÉTRIE

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Chef de Produit
- ▶ Chargé d'Études
- ▶ Directeur Marketing
- ▶ Responsable Marketing Direct
- ▶ Responsable SEO
- ▶ Directeur Marketing International
- ▶ Responsable Digital Marketing

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

32,5K€



Bachelor MARKETING



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88

1^{RE} ANNÉE

TECHNIQUES MARKETING

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Challenge Marketing

OUTILS MARKETING ET COMMERCIAUX

- ▶ Actions commerciales
- ▶ Ventes conseil B to C
- ▶ Commerce international

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Fondamentaux de la communication
- ▶ Initiation - PAO (Photoshop, Indesign, Illustrator)
- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Prise de parole en public

FONDAMENTAUX DE GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion
- ▶ Management des organisations

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Actualités économiques, sociales et environnementales
- ▶ Économie
- ▶ Introduction au droit

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Atelier fresque du climat
- ▶ Anglais
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^E ANNÉE

TECHNIQUES MARKETING

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Sustainable Startupper Challenge
- ▶ Sociologie de la consommation
- ▶ Marketing digital
- ▶ Gestion de la relation client et e-mailing

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Influence et création de contenu
- ▶ Communication des organisations
- ▶ Techniques rédactionnelles avec IA
- ▶ Photoshop, Illustrator et Wordpress

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Droit social
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Economie et développement durable

MANAGEMENT ET GESTION D'ENTREPRISE

- ▶ Business game
- ▶ Ventes conseil B to B
- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Gestion prévisionnelle

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Ateliers 2 tonnes
- ▶ Anglais
- ▶ Arts et culture
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^E ANNÉE

MARKETING STRATÉGIQUE

- ▶ Audit marketing
- ▶ Challenge études de marché
- ▶ Comportement du consommateur
- ▶ Brand identity & strategy

DIGITAL MARKETING

- ▶ Création de site internet et stratégie de contenu
- ▶ Stratégie digital marketing

MARKETING OPÉRATIONNEL

- ▶ Chef de produit
- ▶ Retail & merchandising

COMMUNICATION

- ▶ Stratégie de communication
- ▶ Creative box (Photoshop, Illustrator, Indesign)

MANAGEMENT D'ENTREPRISES

- ▶ Research camp
- ▶ International Week
- ▶ Business Game
- ▶ Droit de la consommation et de la communication

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ Numeric Box (Word, Excel, PPT)
- ▶ Développement personnel et coaching



RESPONSABLE DE PROJET MARKETING COMMUNICATION*

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR MARKETING



POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **Marketing** page 33



Mastère **Communication** page 37



Mastère **International Business** page 41



Mastère **Ingénierie d'Affaires** page 47

* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LILLE, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.



Mastère MARKETING

4^E ANNÉE

MARKETING DIGITAL

- ▶ Stratégie SEA et SEO
- ▶ Conception d'un site web
- ▶ Social media et community management
- ▶ Stratégie virale et brand content

MARKETING OPÉRATIONNEL

- ▶ Marketing sensoriel
- ▶ Promotion des ventes
- ▶ Packaging
- ▶ Stratégie événementielle
- ▶ Emailing et newsletter
- ▶ Panels

MARKETING STRATEGIQUE ET SECTORIEL

- ▶ Marketing des cibles
- ▶ Marketing des services
- ▶ Marketing BtoB
- ▶ Marketing et RSE

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Missions de consulting
- ▶ Chef de produit
- ▶ Droit de la marque et des brevets
- ▶ Droit de la communication numérique
- ▶ Création d'agence marketing
- ▶ Rencontres privilèges du marketing et des marques

PITCH ET OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Media training et pitch
- ▶ Creative box (Photoshop et Indesign)
- ▶ Personal branding
- ▶ Rapport d'activité professionnelle

BRAND MARKETING

- ▶ Brand management et identity
- ▶ Plateforme de marque
- ▶ Planning stratégique

LANGUES

- ▶ Business English
- ▶ Préparation TOEIC
- ▶ E-learning

5^E ANNÉE

MARKETING DIGITAL

- ▶ Mobile week
- ▶ Social Media et marketing d'influence
- ▶ E-commerce et e-merchandising
- ▶ Inbound marketing
- ▶ Stratégie web et affiliation

BRAND ET STRATÉGIE MARKETING

- ▶ Global marketing strategy
- ▶ Business days : Sponsoring, Mécénat et Partenariat
- ▶ Branding et licensing
- ▶ Storytelling et brand content
- ▶ Création de contenu audiovisuel

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ 54h de l'innovation et de la créativité
- ▶ Gestion pour manager
- ▶ Leadership et management
- ▶ Crisis week et gestion du bad buzz
- ▶ Business project

MARKETING COMMERCIAL

- ▶ International negotiation
- ▶ Compétition d'agences : 54h chrono du marketing
- ▶ Smarketing (Sales et Marketing)
- ▶ Stratégie de distribution cross canal
- ▶ Growthacking

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Création book de compétences
- ▶ Mémoire professionnel
- ▶ Personal branding et projet professionnel
- ▶ Media training

ANGLAIS

- ▶ Business English
- ▶ Préparation TOEIC
- ▶ E-learning

1 SPÉCIALISATION AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Développement Durable
et Économie Solidaire



Communication
et Marketing Digital



Nouveaux Medias
et Brand Content



Marketing Stratégique
et Data Analytics



Direction Artistique et
Publicité



Communication Événementielle
et Relations Publiques



Distribution et Merchandising



Entrepreneuriat
et Innovations



Marketing du Luxe



Management du Tourisme
et de l'Hôtellerie



Management des Projets
Culturels



Achats et Supply Chain



Management des
Établissements de Santé



Double-diplôme
Management Général
en partenariat avec Brest
Business School (Grade
Master)

MANAGER DES STRATÉGIES COMMUNICATION MARKETING*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME POSSIBLE EN PARTENARIAT AVEC L'UNIVERSITÉ DE LA RÉUNION
(DIPLÔME NATIONAL DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE « TECHNICO-COMMERCIAL »)



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LILLE, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

Filière COMMUNICATION

La filière Communication forme des professionnels maîtrisant parfaitement les compétences associées à la communication globale, digitale et spécialisée. Le diplômé de PPA Business School pourra être amené à intervenir sur des thématiques institutionnelles, sociales ou encore dans le cadre de situations de crise. Il sera à même de proposer à toute organisation une stratégie de communication cohérente, innovante et adaptée à ses aspirations.



Création d'une agence événementielle



Séminaires thématiques



Workshops et masterclasses



Réalisation d'événements et d'opérations de relations publiques pour une marque ou une organisation



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Contribuer à la politique de communication de l'offre de produit ou service

Contribuer aux actions de communication et de promotion cross canal et omnicanal d'une organisation, d'une marque, d'un produit ou d'un service

Pilotage et mise en œuvre de la stratégie marketing et communication 360° d'une organisation

Evaluation des plans d'action déployés dans le cadre de la stratégie marketing et communication d'une organisation



Charlotte GUANDALINI
Directrice pédagogique
Bachelor Communication



Delphine FRICOTTE-VOLQUIN
Directrice pédagogique
Mastère Communication

RYTHMES DE LA FILIÈRE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Pauline U., 1^{re} année**
Contrat d'apprentissage
Assistante communication chez CHANEL
- Amaury A., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Chargé de marketing et communication digitale chez SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
- Andréa H., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Social media manager assistant chez VESTIAIRE COLLECTIVE
- Margaux G., 4^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée d'innovation Showroom chez TF1
- Meline B., 5^e année**
Contrat d'apprentissage
Community manager chez KONBINI
- Camille A., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de projets événementiels chez PSA

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Attaché de Presse
- ▶ Responsable Communication
- ▶ Chef de Publicité en Agence
- ▶ Responsable Communication Digitale
- ▶ Chef de Projet Événementiel

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

32,2K€



Bachelor COMMUNICATION



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88

1^{RE} ANNÉE

COMMUNICATION GLOBALE

- ▶ Fondamentaux de la communication
- ▶ Histoire des médias
- ▶ Techniques de communication écrite

COMMUNICATION SPÉCIALISÉE

- ▶ Initiation - PAO (Photoshop, Indesign, Illustrator)
- ▶ Culture publicitaire

MARKETING

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Challenge Marketing

FONDAMENTAUX DE GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion
- ▶ Management des organisations
- ▶ Ventes Conseil BtoC

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Économie
- ▶ Introduction au droit civil
- ▶ Actualités économiques, sociales et environnementales

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Atelier Fresque du Climat
- ▶ Anglais
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^E ANNÉE

COMMUNICATION GLOBALE

- ▶ Communication des organisations
- ▶ Techniques rédactionnelles avec IA
- ▶ PAO, Photoshop, Illustrator et Wordpress

COMMUNICATION SPÉCIALISÉE

- ▶ Création publicitaire
- ▶ Communication digitale
- ▶ Influence et création de contenus
- ▶ Relations presse
- ▶ Identité visuelle et sémiologie
- ▶ Vidéo Lab

MARKETING

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Sustainable Startupper Challenge

MANAGEMENT ET GESTION D'ENTREPRISE

- ▶ Business game
- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Gestion prévisionnelle

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit social
- ▶ Économie et durabilité

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Atelier 2 tonnes
- ▶ Anglais
- ▶ Arts et culture
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching

3^E ANNÉE

COMMUNICATION GLOBALE

- ▶ Stratégie de communication corporate & RSE
- ▶ Consulting d'agence
- ▶ Brand identity & strategy
- ▶ Création d'agence 360°

COMMUNICATION DIGITALE

- ▶ Création de site internet et stratégie de contenu
- ▶ Creative Box (Photoshop, Illustrator, Indesign)
- ▶ Stratégie digital marketing

TECHNIQUES DE COMMUNICATION SPÉCIALISÉE

- ▶ Direction artistique et création publicitaire
- ▶ Consulting d'agence et media training

MARKETING

- ▶ Études marketing
- ▶ Retail & visual merchandising

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Droit de l'information et de la propriété intellectuelle
- ▶ Business Game
- ▶ Research Camp
- ▶ International Week

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Numeric Box (Word, Excel, PPT)
- ▶ Développement personnel et coaching



RESPONSABLE DE PROJET MARKETING COMMUNICATION*

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR COMMUNICATION



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LILLE, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **Marketing** page 33



Mastère **Communication** page 37



Mastère **International Business** page 41



Mastère **Ingénierie d'Affaires** page 47



Mastère COMMUNICATION

4^E ANNÉE

COMMUNICATION GLOBALE

- ▶ Stratégie de communication
- ▶ Stratégie de marque
- ▶ DA et brief créatif (méthode de la recommandation)
- ▶ Création de campagnes de marketing direct

COMMUNICATION DIGITALE

- ▶ Création de site web
- ▶ Stratégie de communication digitale et data
- ▶ Production de contenu vidéo et buzz marketing
- ▶ Communication virale et production audiovisuelle
- ▶ E-réputation et social media

COMMUNICATION RP ET ÉVÈNEMENTIELLE

- ▶ Relations Presse et e-RP
- ▶ Techniques journalistiques
- ▶ Conception et production d'un événement
- ▶ Brand content

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Création d'agence
- ▶ Droit de la communication (pratiques commerciales et RS)
- ▶ Rencontres privilèges de la com

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Copywriting créatif
- ▶ Techniques d'interviews
- ▶ Prise de parole en public
- ▶ PAO - Indesign – Photoshop
- ▶ Rapport d'activité professionnelle
- ▶ UX/UI Design

LANGUES

- ▶ Business English
- ▶ Préparation TOEIC
- ▶ E-learning

5^E ANNÉE

COMMUNICATION GLOBALE

- ▶ Business days : sponsoring, mécénat et partenariats
- ▶ Stratégie de marque éthique et responsable (RSE)
- ▶ Challenge 54h de la com'
- ▶ Stratégie médias, OP et médiaplanning
- ▶ Stratégie marketing client omnicanal

MARQUES ET BRAND CONTENT

- ▶ Brand management and identity
- ▶ Stratégie de contenu Web série

COMMUNICATION DIGITALE

- ▶ Usages créatifs en social médias et IA
- ▶ Marketing d'influence

MANAGEMENT ET GESTION

- ▶ Gestion de la communication de crise
- ▶ Leadership et Management
- ▶ Management de l'innovation
- ▶ Droits au traitement des données (RGPD)

OUTILS DE COMMUNICATION

- ▶ Pitch et Media training
- ▶ Art oratoire
- ▶ PAO - Indesign – Photoshop
- ▶ Rencontres privilèges de la com et des médias
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Livre blanc
- ▶ Rapport d'activités
- ▶ Grand oral professionnel

ANGLAIS

- ▶ Business English
- ▶ Préparation au TOEIC
- ▶ E-learning

1 SPÉCIALISATION AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Développement Durable et Économie Solidaire



Communication et Marketing Digital



Nouveaux Media et Brand Content



Marketing Stratégique et Data Analytics



Direction Artistique et Publicité



Communication Événementielle et Relations Publiques



Distribution et Merchandising



Entrepreneuriat et Innovations



Marketing du Luxe



Management du Tourisme et de l'Hôtellerie



Management des Projets Culturels



Achats et Supply Chain



Management des Établissements de Santé



Double-diplôme Management Général en partenariat avec Brest Business School (Grade Master)

MANAGER DES STRATÉGIES COMMUNICATION MARKETING*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME POSSIBLE EN PARTENARIAT AVEC L'UNIVERSITÉ DE LA RÉUNION
(DIPLÔME NATIONAL DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE « TECHNICO-COMMERCIAL »)



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LILLE, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

INTERNATIONAL BUSINESS

La filière International Business forme des professionnels pour participer à l'optimisation de la stratégie commerciale d'une organisation. Dans le cadre de ses futures missions, le diplômé de PPA accompagnera l'évolution de l'entreprise et sa croissance à l'international. Il aura la responsabilité de la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise selon des objectifs de rentabilité économique qui lui seront fixés par la direction de l'entreprise ou dans un business plan.



Une formation
100% anglophone



Participation à des
concours et business
games internationaux



Projet export



Semestres à l'étranger
possibles



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Concevoir un plan de développement
du marketing opérationnel

Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
sur une ou plusieurs zones d'affaires internationales

Animer des réseaux internationaux et gérer le
développement d'un centre de profit
ou centre d'affaires international

Manager une équipe commerciale présente
au niveau national et international



Fabio ANTONIALLI
Directeur pédagogique
Bachelor International
Business



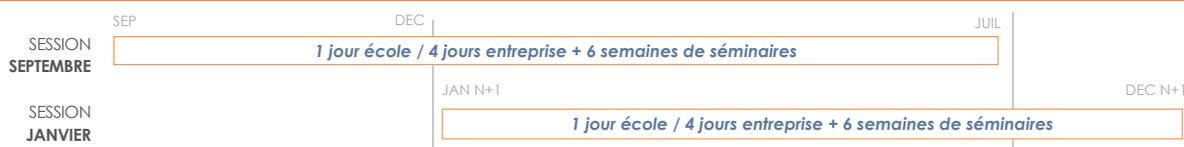
Olivier RICHARD
Directeur pédagogique
Mastère International
Business

RYTHMES DE LA FILIÈRE

LES RYTHMES DES ÉTUDES 1^{RE} ET 2^E ANNÉE



LES RYTHMES DES ÉTUDES 3^E, 4^E ET 5^E ANNÉE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Antoine D., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Attaché Commercial chez FRANCE FOOD
- Audrey B., 3^e année**
Contrat de professionnalisation
Chef de secteur junior chez CASTEL FRÈRES
- Luna D., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistante commerciale chez TF1
- Rayan V., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Business accelerator junior chez WE DIGITAL GARDEN
- Yannice D., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Sales manager chez GALERIES LAFAYETTE CHAMPS ELYSÉES
- Sonye Rebeka O., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Commerciale chez ARROW

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Directeur Import/Export
- ▶ Responsable de Filiales Étrangères
- ▶ Business Développeur
- ▶ Acheteur International
- ▶ Responsable de Zone
- ▶ Consultant Commerce International

SALAIRE MOYEN DU PREMIER
EMPLOI

33,4K€



Bachelor INTERNATIONAL BUSINESS



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88



1^{RE} ANNÉE

INTERNATIONAL BUSINESS

- ▶ Principles of international trade
- ▶ Cross-channel distribution
- ▶ Trade negotiation
- ▶ Export and import customs

MARKETING AND COMMUNICATION

- ▶ Principles of marketing
- ▶ Applied marketing
- ▶ Principles of digital marketing
- ▶ Techniques and quality of written communication

BUSINESS MANAGEMENT

- ▶ General accounting - basics
- ▶ General accounting - operational
- ▶ Management
- ▶ Statistics applied to management
- ▶ Sales techniques B2C
- ▶ Organizational management
- ▶ Principles of prospection & social selling

ECONOMY AND LAW

- ▶ Principles of economics
- ▶ Economic, social and environmental events
- ▶ Principles of law

PERSONAL DEVELOPMENT

- ▶ Business English
- ▶ LV2 (Chinese/Spanish)
- ▶ Public speaking skills
- ▶ Bureautique (Word, Powerpoint)
- ▶ Projet voltaire
- ▶ Rapport d'activité

2^E ANNÉE

INTERNATIONAL BUSINESS

- ▶ Business ecosystems (France and Europe)
- ▶ Business ecosystems (North and South America)
- ▶ International retail and distribution

TRADE MARKETING

- ▶ Strategic marketing
- ▶ International prospection
- ▶ International marketing, case study
- ▶ Overview of supply chain

LAW AND ECONOMY

- ▶ Contract law
- ▶ Company law
- ▶ International economy

BUSINESS MANAGEMENT

- ▶ Sales techniques B2B
- ▶ Organizational communication
- ▶ Analytical accounting - international standards
- ▶ Principles of investments
- ▶ Digital communication
- ▶ Business model innovation
- ▶ Business Game

PERSONAL DEVELOPMENT

- ▶ LV2 (Chinese/Spanish)
- ▶ Numeric Box (Excel)
- ▶ Business English
- ▶ Writing techniques with AI
- ▶ Bureautique (Excel)
- ▶ Rapport d'activité

3^E ANNÉE

INTERNATIONAL BUSINESS

- ▶ Business ecosystems (Asia, Oceania and Africa)
- ▶ Analytical accounting - international standards
- ▶ Procurement and sourcing
- ▶ International negotiation
- ▶ Profitability and financing of investments

COMMUNICATION AND MANAGEMENT

- ▶ Consumer relationship management
- ▶ Media training
- ▶ Crises management

ECONOMIC AND LAWS

- ▶ Principles of international law
- ▶ Geopolitics

PERSONAL DEVELOPMENT

- ▶ Business English
- ▶ LV2 (Chinese/Spanish)
- ▶ Bureautique (Excel)
- ▶ Rapport d'activité

SÉMINAIRES

- ▶ Integration seminar and Business Game
- ▶ International market research
- ▶ International strategic planning and communication
- ▶ European development strategies
- ▶ Distribution networks
- ▶ Intercultural Management / Business



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

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR INTERNATIONAL BUSINESS



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI-PPA, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 312m, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 18 novembre 2020.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **Marketing** page 33



Mastère **Communication** page 37



Mastère **International Business** page 41



Mastère **Ingénierie d'Affaires** page 47



Mastère INTERNATIONAL BUSINESS



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88



4^E ANNÉE

INTERNATIONAL MANAGEMENT

- ▶ Challenge ONU
- ▶ Country risk management et business economic
- ▶ Ethics et RSE
- ▶ Geopolitic

INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY

- ▶ Strategic marketing
- ▶ Communication strategy
- ▶ International brand management

LANGUES

- ▶ English : TOEIC
- ▶ Practice English
- ▶ LV2 obligatoire : espagnol ou chinois

SÉMINAIRES

- ▶ International trade case study
- ▶ Prospecting challenge and social selling
- ▶ Entrepreneurship
- ▶ Digital week
- ▶ Learning expedition
- ▶ Export project

5^E ANNÉE

INTERNATIONAL MARKETS

- ▶ Geopolitic
- ▶ International negotiation
- ▶ International trade and customs
- ▶ Cross cultural management
- ▶ Human ressources management

STRATEGIC MANAGEMENT

- ▶ International key account management
- ▶ Marketing ethics and corporate social responsibility / lobbying / politics
- ▶ Consumer et market demand
- ▶ International developpment strategy : future of global economy/challenges
- ▶ Communication on social network
- ▶ Budget plan

INTERNATIONAL MANAGEMENT

- ▶ Tender offers
- ▶ Initiation Bloomberg
- ▶ International law

LANGUES

- ▶ English : TOEIC
- ▶ Practice English
- ▶ LV2 obligatoire : espagnol ou chinois

SÉMINAIRES

- ▶ Chrono innovation et création d'entreprise
- ▶ International week
- ▶ Circular economy
- ▶ Challenge négociation
- ▶ Leadership et management
- ▶ Mémoire et Grand Oral Professionnel

1 SPÉCIALISATION AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Développement Durable et Économie Solidaire



Communication et Marketing Digital



Nouveaux Medias et Brand Content



Marketing Stratégique et Data Analytics



Direction Artistique et Publicité



Communication Événementielle et Relations Publiques



Distribution et Merchandising



Achats et Supply Chain



Entrepreneuriat et Innovations



Marketing du Luxe



Management du Tourisme et de l'Hôtellerie



Management des Projets Culturels



International Business



Management des Établissements de Santé



Double-diplôme Management Général en partenariat avec Brest Business School (Grade Master)



MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE INTERNATIONAL BUSINESS



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI - PPA, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 312m, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.

Filière

MANAGEMENT COMMERCIAL ET INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Le commerce BtoB (inter-entreprises) s'est particulièrement développé depuis le début des années 2000. Les entreprises du numérique et de l'industrie développent des ventes complexes (longues avec de multiples interlocuteurs) qui nécessitent des commerciaux d'un genre nouveau. La filière Management Commercial et Ingénierie d'Affaires forme des commerciaux dotés de compétences relationnelles et d'analyse permettant de répondre aux enjeux stratégiques de leurs clients. A l'issue de leur formation, les ingénieurs d'affaires seront capables d'élaborer une stratégie commerciale, de maîtriser un cycle de vente complexe (à partir de la Méthode Smart Selling), de répondre à des appels d'offres, de constituer des équipes projets ou bien encore de mener des négociations financières complexes.



Participation à des concours de négociation reconnus par les professionnels



Organisation du Social Selling Forum



Réalisation d'une mission de consulting pour un client réel



Réalisation du projet Foire & Salon

OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Concevoir un plan de développement du marketing opérationnel

Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement

Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international

Piloter et développer la politique partenariale



Caroline BOMBRUN
Directrice pédagogique
Bachelor Management
Commercial



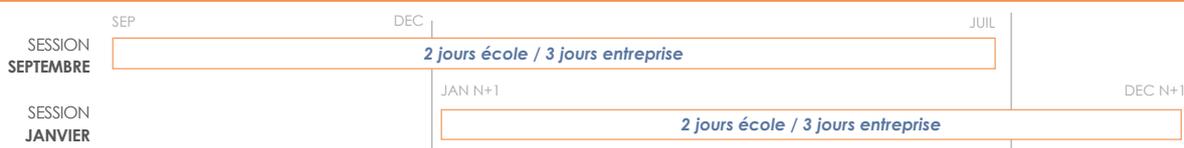
Anne-Françoise POTIER GUILLAMET
Directrice pédagogique
Mastère Business Development



Olivier RICHARD
Directeur pédagogique
Ingénierie d'Affaires

RYTHMES DE LA FILIÈRE

LES RYTHMES DES ÉTUDES 1^{RE} ET 2^E ANNÉE



LES RYTHMES DES ÉTUDES 3^E, 4^E ET 5^E ANNÉE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Stacy F., 1^{re} année**
Contrat d'apprentissage
Assistante commerciale chez ENGIE
- Brahim A., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Commercial chez GROUPE DFM
- Alexandre G., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Sales assistant Africa chez L'ORÉAL PRODUITS DE LUXE INTERNATIONAL
- Clément A., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Chargé d'études chez ELIOR
- Ahmed J., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Ingénieur commercial chez ECONOCOM FRANCE
- Glawdys L., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Commercial chez ARROW

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Business Développeur
- ▶ Responsable Grands Comptes
- ▶ Ingénieur d'Affaires
- ▶ Key Account Manager
- ▶ Chef de Projet
- ▶ Inside Sales

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

38,2K€



20%



Bachelor MANAGEMENT COMMERCIAL

1^{RE} ANNÉE

TECHNIQUES DE VENTE ET COMMERCE

- ▶ Vente conseil en BtoC
- ▶ Challenge de vente
- ▶ Actions commerciales
- ▶ Commerce international
- ▶ Customer Investigation
- ▶ Prospection
- ▶ Distribution

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Mathématiques appliqués à la gestion
- ▶ Management des organisations

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Prise de parole en public

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Économie
- ▶ Fondamentaux du droit
- ▶ Actualités économiques, sociales et environnementales

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique (Word/Powerpoint/Excel)
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Projet Voltaire

2^E ANNÉE

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- ▶ Social Commerce
- ▶ Vente conseil BtoB
- ▶ Négociation client
- ▶ Distribution omnicanal
- ▶ Merchandising
- ▶ Gestion d'une équipe commerciale
- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Gestion prévisionnelle

OUTILS MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Étude de cas marketing
- ▶ Techniques rédactionnelles avec IA
- ▶ Eloquence et arts oratoires

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit social
- ▶ Economie internationale

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique
- ▶ Développement personnel et coaching
- ▶ Business Game

3^E ANNÉE

VENTE ET NÉGOCIATION

- ▶ GRC (Gestion de la Relation Client)

STRATÉGIES DE DISTRIBUTION

- ▶ E-commerce et stratégie digitale
- ▶ Supply Chain

MANAGEMENT D'ENTREPRISE ET GESTION

- ▶ Stratégie de développement à l'international
- ▶ Intercultural management
- ▶ Tableaux de bord et KPI's
- ▶ Business game
- ▶ Gestion de la performance

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Stratégie et communication des marques

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Droit de la consommation et de la distribution

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Numeric Box (Excel)
- ▶ PPA's Touch : développement personnel et coaching

SÉMINAIRES

- ▶ Sales week
- ▶ Négociation
- ▶ Animation des équipes commerciales
- ▶ Etudes de marché et comportement du consommateur
- ▶ Retail et merchandising



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

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR MANAGEMENT COMMERCIAL



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI-PPA, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 312m, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 18 novembre 2020.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **International Business** page 41



Mastère **Business Development** page 46



Mastère **Ingénierie d'Affaires** page 47



Mastère **Supply Chain** page 53



Mastère BUSINESS DEVELOPMENT



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88

4^E ANNÉE

STRATÉGIE ET MANAGEMENT EN DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- ▶ Stratégie de réponse aux appels d'offres
- ▶ Management de projet
- ▶ Management des réseaux de distribution
- ▶ Stratégie de business et RSE
- ▶ Category-Management
- ▶ Prospection et Social Selling

STRATÉGIE ET PERFORMANCE COMMERCIALE

- ▶ Stratégie marketing et commerciale
- ▶ Organisation et performance commerciale
- ▶ Spin selling et négociation commerciale
- ▶ Entrepreneuriat

OUTIL ET GESTION DES RESSOURCES

- ▶ Data science
- ▶ Budget et business plan
- ▶ Excel

MANAGEMENT ET CADRE JURIDIQUE

- ▶ Droit des affaires
- ▶ Management stratégique et juridique des équipes

LANGUES

- ▶ Business English
- ▶ TOEIC
- ▶ E-learning

SÉMINAIRES

- ▶ PPA's touch et Pitch Parties
- ▶ Challenge Prospection et Social Selling
- ▶ Séminaire Digital
- ▶ DCF Challenge
- ▶ Business Trip
- ▶ Digital Fairs et Shows

5^E ANNÉE

STRATÉGIE INTERNATIONALE

- ▶ Stratégie d'internationalisation
- ▶ Droit des contrats nationaux et internationaux
- ▶ Géopolitique

GESTION AVANCÉE DES VENTES ET RELATION CLIENTS

- ▶ Ventes complexes
- ▶ Stratégie commerciale et gestion des grands comptes
- ▶ Négociations commerciales
- ▶ Management de la relation client

MANAGEMENT COMMERCIAL ET PERFORMANCE

- ▶ Management des équipes commerciales dans un environnement international
- ▶ Stratégie de production et performance commerciale
- ▶ Gestion prévisionnelle et tableau de bord

MARKETING ET INNOVATION

- ▶ Inbound et outbound marketing et IA growth-hacking

OUTIL DE COMMUNICATION

- ▶ Grand oral professionnel
- ▶ Développement personnel
- ▶ Livre blanc
- ▶ Rapport d'activité

ANGLAIS

- ▶ Business English
- ▶ Préparation TOEIC
- ▶ E-learning

1 SPÉCIALISATION AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Communication et Marketing Digital



Nouveaux Medias et Brand Content



Marketing Stratégique et Data Analytics



Direction Artistique et Publicité



Communication Événementielle et Relations Publiques



Distribution et Merchandising



Achats et Supply Chain



Entrepreneuriat et Innovations



Marketing du Luxe



Management du Tourisme et de l'Hôtellerie



Management des Projets Culturels



Management des Établissements de Santé



Double-diplôme Management Général en partenariat avec Brest Business School (Grade Master)



MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE **BUSINESS DEVELOPMENT**



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI - PPA, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 312, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.



Mastère INGÉNIERIE D'AFFAIRES



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88

4^E ANNÉE

VENTE B TO B ET BUSINESS DEVELOPMENT

- ▶ Séminaire : « PPA's Touch et Pitch Parties »
- ▶ Séminaire : « Prospection et social selling »
- ▶ Séminaire : « Challenge d'investigation »
- ▶ Séminaire : « Sales business trip »
- ▶ Séminaire : « Crazy Sales Week »
- ▶ Smarketing (Inbound marketing et Growth Hacking)
- ▶ Plan d'actions commerciales
- ▶ Ouverture de l'entretien et insight management
- ▶ Investigation en mode Smart Selling
- ▶ Stratégie de réponse et proposition commerciale
- ▶ Executive summary
- ▶ IA et data management

PILOTAGE B TO B ET BUSINESS DEVELOPMENT

- ▶ Création d'entreprise
- ▶ Droits des contrats
- ▶ Business English

DIGITAL

- ▶ Écosystème numérique
- ▶ Séminaire : « Tech 4 Sales »
- ▶ Numeric Box
- ▶ Programme Open

5^E ANNÉE

VENTE B TO B ET BUSINESS DEVELOPMENT

- ▶ Soutenance d'offre commerciale
- ▶ Négociation et suivi d'affaires
- ▶ Crazy Sales Week
- ▶ International negotiation
- ▶ Key Account Manager en IT
- ▶ Management des forces de vente
- ▶ Vendre à des services achats
- ▶ Appel d'offre marchés publics
- ▶ Channel management
- ▶ Vendre avec les neurosciences

PILOTAGE B TO B ET BUSINESS DEVELOPMENT

- ▶ Séminaire « 54h Chrono de l'Innovation »
- ▶ Les Rencontres métiers
- ▶ Lobbying et stratégie d'influence
- ▶ Gestion pour managers
- ▶ Séminaire « Leadership et Management »
- ▶ Mémoire de recherche appliquée
- ▶ Grand Oral Professionnel
- ▶ Recrutement des consultants

1 SPÉCIALISATION AU CHOIX
en 4^e et 5^e année



Préparation Prince 2



Double-diplôme Management Général en partenariat avec Brest Business School (Grade Master)



MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE **INGÉNIERIE D'AFFAIRES**



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI - PPA, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 312, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.



ACHATS ET SUPPLY CHAIN

La Filière Achats et Supply chain a pour vocation de former des professionnels capables de participer à l'optimisation des approvisionnements et de la supply chain d'une organisation. Les étudiants seront à même de rationaliser la supply chain de leur entreprise en ayant une compréhension globale de leur entreprise et ceci dès le sourcing jusqu'à la vente chez le client final. Pour les acheteurs, les diplômés de la filière se verront confier les gestions des achats des produits et services nécessaires à l'activité de l'entreprise, la signature de contrats avec des fournisseurs dans un contexte national ou international. Les supply managers, assureront la coordination et la coopération de l'ensemble des interlocuteurs tant internes qu'externes de leur entreprise, avec pour objectif d'améliorer le ROI de l'entreprise. Afin d'étoffer leur employabilité, les étudiants seront préparés à des certifications internationales de renom : CIPS (Chartered Institute of Procurement et Supply) certification anglaise pour les achats et CPIM d'APICS, certification américaine pour la supply chain.



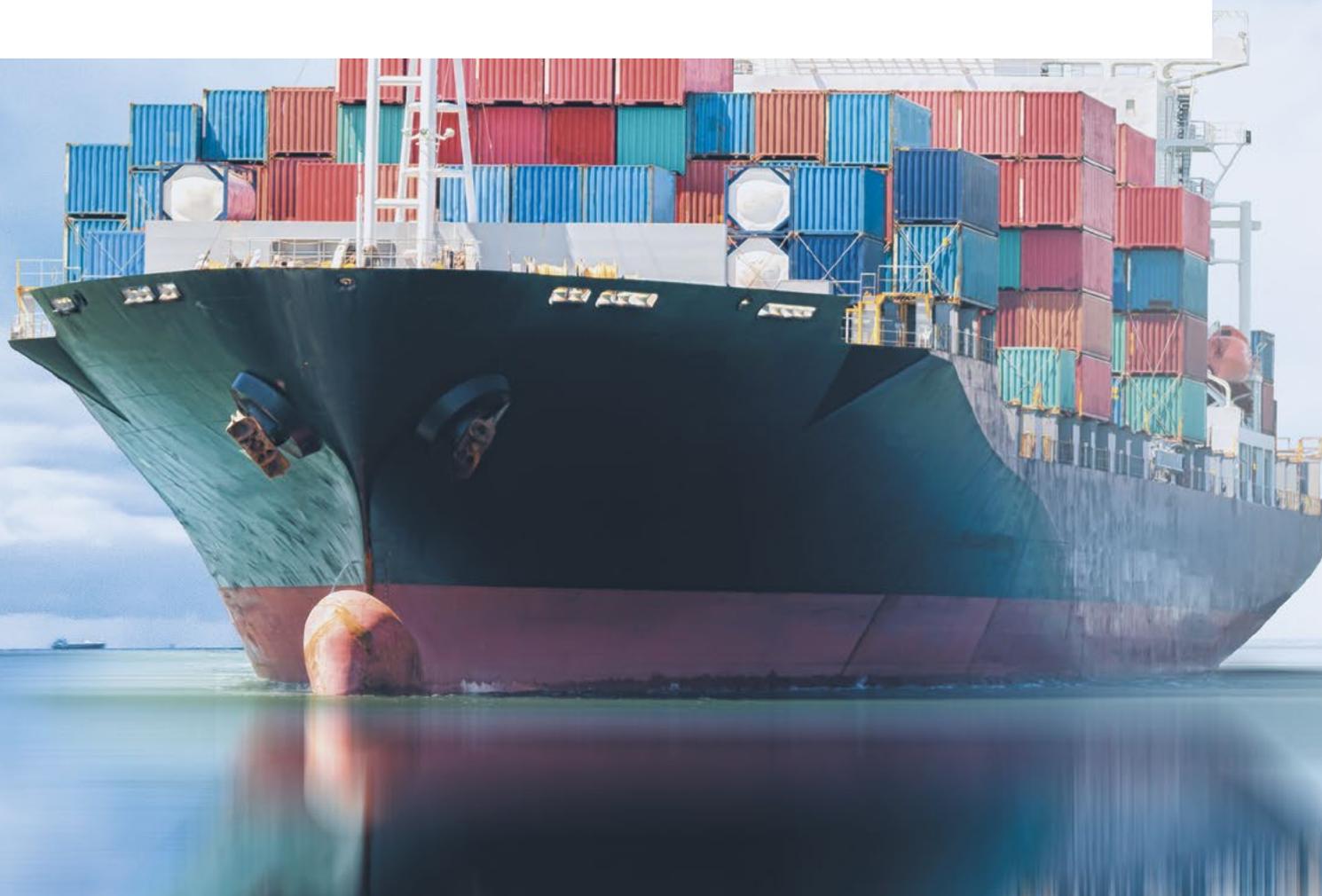
Préparation à la **certification internationale CIPS** très reconnue par les professionnels du secteur



Préparation à la **certification internationale Lean Six Sigma Green Belt par CPIM Part One** et partenariat avec France **Supply Chain** et **AfrSCM**



Participation à de **nombreuses compétitions reconnues** sur le plan international (The Fresh Connection, Cool Connection....)



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Conception d'une stratégie achats et supply chain

Conduire des processus achats

Conduire des processus supply chain

Manager des équipes et des projets achats et supply chain



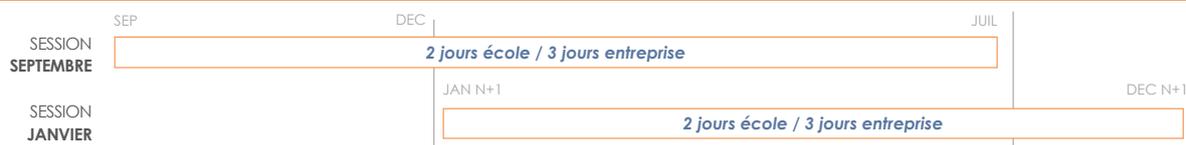
Fabio ANTONIALLI
Directeur pédagogique
du Bachelor Achats et
Supply Chain



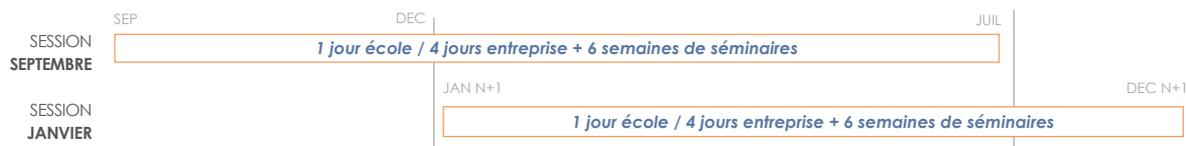
Catherine KARIM GUINAN
Directrice pédagogique
Mastère Supply Chain

RYTHMES DE LA FILIÈRE

LES RYTHMES DES ÉTUDES 1^{ÈRE} ET 2^{ÈME} ANNÉE



LES RYTHMES DES ÉTUDES 3^{ÈME}, 4^{ÈME} ET 5^{ÈME} ANNÉE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Loïs S., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistant Achat/Commercial chez 3DS GROUPE
- Jennifer A., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Gestionnaire Achat/Logistique chez ECONOCOM
- Anas S., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistant gestionnaire de parc auto chez SANOFI AVENTIS GROUPE
- Claire C., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Responsable du département logistique chez DECATHLON LOGISTIQUE FRANCE
- Khady N., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée d'exploitation chez DHL GLOBAL FORWARDING
- Clément C., 5^e année**
Contrat d'apprentissage
Gestionnaire import chez MONOPRIX

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Consultant Supply Chain
- ▶ Supply Chain Manager
- ▶ Responsable Logistique
- ▶ Chef de Groupe Achats
- ▶ Responsable Approvisionnements
- ▶ Acheteur

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

42K€





Bachelor ACHATS ET SUPPLY CHAIN



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88

1^{RE} ANNÉE

TECHNIQUES LOGISTIQUES ET COMMERCIALES

- ▶ Introduction à la Supply Chain
- ▶ Panorama des achats
- ▶ Gestion des entrepôts
- ▶ Vente conseil BtoC
- ▶ Commerce international
- ▶ Prospection
- ▶ Challenge de vente

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Marketing fondamental
- ▶ Marketing opérationnel
- ▶ Communication écrite
- ▶ Prise de parole en public

MANAGEMENT DES ENTREPRISES

- ▶ Comptabilité 1
- ▶ Comptabilité 2
- ▶ Management des organisations
- ▶ Mathématiques appliquées à la gestion

ÉCONOMIE ET DROIT

- ▶ Actualités économiques, sociales et environnementales
- ▶ Économie
- ▶ Fondamentaux du droit

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique (Word, Powerpoint)
- ▶ Projet Voltaire

2^E ANNÉE

LOGISTIQUE ET TRANSPORT

- ▶ Système d'information de la supply chain
- ▶ Calcul et rentabilité des transports
- ▶ Procédures douanières
- ▶ Opérations imports-exports

TECHNIQUES MARKETING ET COMMERCIALES

- ▶ Typologies et gestion des achats
- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Communication digitale
- ▶ Vente conseil BtoB
- ▶ Enjeux e-commerce

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- ▶ Economie internationale
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit des contrats

GESTION APPLIQUÉE

- ▶ Communication des organisations
- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Gestion prévisionnelle
- ▶ Business Game

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Techniques rédactionnelles avec IA
- ▶ Éloquence et arts oratoires
- ▶ Anglais
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique (Excel)

3^E ANNÉE

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET ÉCONOMIQUE

- ▶ Géopolitique
- ▶ Principes of international law (en anglais)

TECHNIQUES LOGISTIQUES

- ▶ Sourcing and procurement (en Anglais)
- ▶ Logistique multicanale durable
- ▶ Gestion des stocks / Innovation dans la logistique

MANAGEMENT DES ACHATS

- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Gestion des appels d'offre publiques
- ▶ Management de la qualité
- ▶ Techniques de négociation
- ▶ Achat et supply responsable

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Anglais
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Bureautique (Excel)
- ▶ Développement personnel/coaching

SÉMINAIRES

- ▶ Séminaire d'intégration & Business Game
- ▶ Optimisation de la Supply Chain
- ▶ Optimisation des achats (CIPE)
- ▶ Introduction TFC & Performance et KPI
- ▶ Achats et approvisionnements responsables
- ▶ Management Week / Business Trip

STRATÉGIE OPERATIONNELLE

- ▶ Plan de développement du marketing opérationnel et commercial
- ▶ Plan d'action commercial et marketing
- ▶ Développement des unités d'affaires



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

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR ACHATS ET SUPPLY CHAIN



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI-PPA, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 312m, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 18 novembre 2020.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **Supply Chain** page 53



Mastère **International Business** page 41



Mastère **Ingénierie d'Affaires** page 47



Mastère **Business Development** page 46



Mastère MANAGEMENT DES ACHATS



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88



4^E ANNÉE

MANAGEMENT DES ACHATS

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

MANAGEMENT ET GESTION

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

SÉMINAIRES

- ▶ PPA's touch & Pitch Parties
- ▶ CIPS JEU CIPE

CERTIFICATION INTERNATIONALE CIPS

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

LANGUES

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

5^E ANNÉE

MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES ACHATS

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

INTERNATIONAL MANAGEMENT

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

CERTIFICATION INTERNATIONALE CIPS

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

SÉMINAIRES

- ▶ 54h Chrono Innovation et création d'entreprise
- ▶ CIPS
- ▶ Challenge Négociation
- ▶ Leadership et Management & Mémoire et GOP

LANGUES

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

1 SPÉCIALISATION AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Préparation certification CIPS



Double-diplôme Management Général en partenariat avec Brest Business School (Grade Master)



MANAGER ACHATS ET SUPPLY CHAIN*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE **MANAGEMENT DES ACHATS**



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de PAZEL-MBA PPA, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 312t, 310p, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 21 décembre 2023.



Mastère SUPPLY CHAIN

En partenariat avec



THE FRESH CONNECTION



4^E ANNÉE

MANAGEMENT LOGISTIQUE

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

MANAGEMENT ET GESTION

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

PRÉPARATION LEAN SIX SIGMA GREEN BELT

- ▶ L'entreprise étendue
- ▶ Lean management
- ▶ Prévisions des ventes
- ▶ Préparation au Lean Six Sigma Green Belt

SÉMINAIRES

- ▶ PPA's touch & Pitch Parties
- ▶ BASIC Jeu The Fresh connection

LANGUES

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

5^E ANNÉE

MANAGEMENT STRATÉGIQUE DE LA SUPPLY CHAIN

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

INTERNATIONAL MANAGEMENT

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

PRÉPARATION LEAN SIX SIGMA GREEN BELT

- ▶ Approvisionnement et distribution
- ▶ The Cool Connection
- ▶ Master Planning (MRP...)
- ▶ Finance et supply chain management
- ▶ SCM et digitalisation
- ▶ Révision Lean Six Sigma Green Belt

SÉMINAIRES

- ▶ 54h Chrono Innovation et création d'entreprise
- ▶ BASIC
- ▶ The Cool Connection
- ▶ Leadership et Management & Mémoire et GOP

LANGUES

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

1 SPÉCIALISATION AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Préparation certification Lean Six Sigma Green Belt/ Apics



Double-diplôme Management Général en partenariat avec Brest Business School (Grade Master)



MANAGER ACHATS ET SUPPLY CHAIN*
Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE **SUPPLY CHAIN**



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de PAZEL-MBA PPA, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 312t, 310p, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 21 décembre 2023.



Filière

RESSOURCES HUMAINES

La filière Ressources Humaines a pour objectif de former aux métiers des ressources humaines, que ce soit en entreprises, en cabinet de recrutement ou en cabinet de conseils RH. Le diplômé de PPA Business School pourra exercer au sein du service recrutement ou de l'administration du personnel, être chargé de la gestion de la paie ou encore à intervenir sur l'ensemble de ces domaines de façon transversale. Le titulaire du Mastère RH saura s'imposer comme un interlocuteur privilégié et saura s'adapter aux différentes organisations..



Possibilité d'obtention de la **Certification SAGE Education**



Séminaires thématiques en mode workshops



Conférences et tables rondes avec des professionnels du secteur



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Concevoir la stratégie et la politique RH de l'entreprise

Piloter et mettre en œuvre des obligations en matière juridique et administrative RH au sein d'une organisation

Développer et piloter l'ensemble de la communication RH interne et externe

Encadrer une équipe pluridisciplinaire technique au sein du service RH

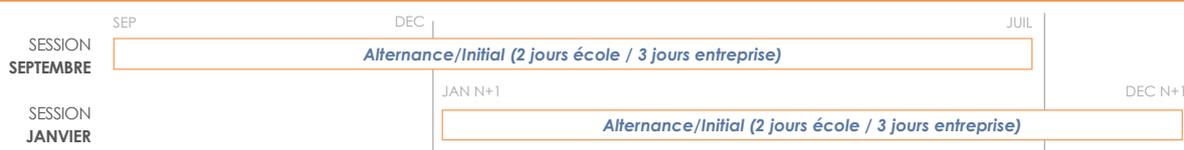
Réaliser des audits internes et diagnostics RH et accompagner les managers opérationnels



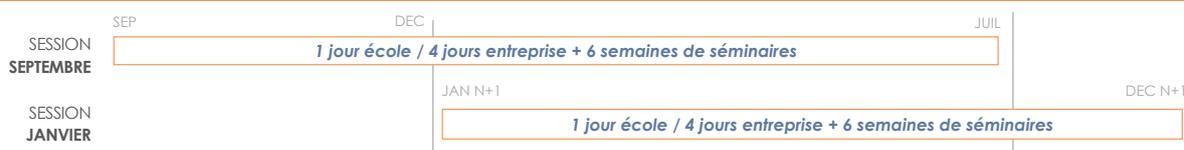
Amélie NHAM
Directrice pédagogique
filiale Ressources
Humaines

RYTHMES DE LA FILIÈRE

LES RYTHMES DES ÉTUDES 1^{RE} ET 2^E ANNÉE



LES RYTHMES DES ÉTUDES 3^E, 4^E ET 5^E ANNÉE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Mélanie P., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistante administration et paie chez HUGO BOSS
- Laurie B., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistante ressources humaines chez MINISTÈRE DES ARMÉES
- Florent B., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Chargée de recrutement chez BUT INTERNATIONAL
- Adrian S., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Chargé de missions SIRH et contrôle de gestion sociale chez SCHINDLER
- Akash S., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargé de recrutement et développement RH chez BMW FINANCE
- Émilie S., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chef de projet formation chez EY SERVICES FRANCE

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Responsable Ressources Humaines
- ▶ Responsable Formation
- ▶ Responsable des SIRH
- ▶ Responsable Recrutement
- ▶ Consultant en RH
- ▶ Auditeur Social
- ▶ Talent Acquisition
- ▶ Responsable Expérience Collaborateur
- ▶ Responsable de la Marque Employeur
- ▶ Data Analyst RH

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

35K€



Bachelor

RESSOURCES HUMAINES



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

uniquement sur le campus
de Paris en 1^{re} année en
initial et en apprentissage

1^{RE} ANNÉE

FONDAMENTAUX RH

- ▶ Fondamentaux de la GRH
- ▶ GRH opérationnelle
- ▶ Introduction à la gestion de la paie
- ▶ Droit des contrats

FONDAMENTAUX DE LA GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Management des organisations
- ▶ Statistiques appliquées à la gestion
- ▶ Fondamentaux du droit
- ▶ Marketing

CULTURE GÉNÉRALE ET SOFT SKILLS

- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Prise de parole en public
- ▶ Economie
- ▶ Actualités économiques, sociales et environnementales
- ▶ Techniques de ventes

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ PPA's Touch
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Projet Voltaire

2^E ANNÉE

OUTILS RH

- ▶ Recrutement
- ▶ Gestion administrative du personnel
- ▶ Fondamentaux de la formation
- ▶ Introduction à la gestion sociale
- ▶ Management et RH
- ▶ Sociologie du travail
- ▶ Communication interne

OUTILS DE GESTION

- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Gestion prévisionnelle
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Droit social
- ▶ Marketing
- ▶ Communication des organisations

CULTURE GÉNÉRALE ET SOFT SKILLS

- ▶ Economie internationale
- ▶ Techniques rédactionnelles
- ▶ Techniques de ventes approfondies

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ PPA's Touch
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Business Game

3^E ANNÉE

PILOTAGE RH

- ▶ Elaboration et gestion de la paie
- ▶ Logiciel paie
- ▶ Rôles et missions des IRP
- ▶ Gestion des rémunérations (politique salariale)
- ▶ Gestion du recrutement
- ▶ Conduite du changement et négociation sociale
- ▶ Expérience collaborateur

OUTILS DE GESTION

- ▶ Gestion d'un projet RH

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Droit du travail
- ▶ Législation sociale et gestion des contentieux
- ▶ Fiscalité des RH

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT ET SOFT SKILLS

- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Business English/TOEIC
- ▶ Global Exam
- ▶ LinkedIn learning
- ▶ L'information et la pensée critique

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ PPA's Touch et Business Game
- ▶ Stratégie de recrutement et process d'intégration
- ▶ Marque Employeur
- ▶ Formation et Carrière (GEPP)
- ▶ International Week
- ▶ Research Camp



CHARGÉ DES RESSOURCES HUMAINES*

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR **RESSOURCES HUMAINES**



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SUP DES RH, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 315, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 15 septembre 2021.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **Ressources Humaines** page 57



Mastère **Marketing** page 33



Mastère **Business Development** page 46



Mastère **Communication** page 37



Mastère RESSOURCES HUMAINES



PROGRAMME DISPONIBLE
«ONLINE» plus d'infos p.88

4^E ANNÉE

OUTILS RH

- ▶ Gestion approfondie de la paie
- ▶ Ingénierie de la formation
- ▶ Diversité et Inclusion

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Contentieux des RH
- ▶ Expertise en droit des contrats

RECRUTEMENT

- ▶ Gestion administrative du process de recrutement
- ▶ Onboarding Process

HACKATHON DE L'AUDIT SOCIAL

- ▶ Audit et contrôle de gestion sociale
- ▶ Outils et mise en oeuvre de la GPEC
- ▶ Climat social et QVCT

PPA'S TOUCH ET PITCH PARTIES

- ▶ Rapport d'activité et accompagnement professionnel

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ L'art du débat et de la rhétorique
- ▶ Recrutement 3.0 : entre marque employeur et gamification
- ▶ Attraction, management et fidélisation des talents
- ▶ Médiation et contentieux des RH
- ▶ Gestion de la paie et aménagement du temps de travail
- ▶ Management interculturel et intergénérationnel

5^E ANNÉE

GESTION DU PERSONNEL

- ▶ Gestion des conflits et psychologie comportementale
- ▶ Dialogue social et relation collectives
- ▶ Gestion administrative du personnel

RH INTERNATIONAL

- ▶ Management international des RH
- ▶ Gestion des expatriés

INNOVATION RH

- ▶ Business intelligence et IA
- ▶ Management des SIRH
- ▶ Management des risques et contrôle interne RH
- ▶ Les métiers de la data RH

RSE ET MARQUE EMPLOYEUR

- ▶ Politique RSE
- ▶ Communication RH
- ▶ Culture d'entreprise et management interculturel

LEADERSHIP ET MANAGEMENT

- ▶ Mémoire de recherche appliquée et Grand Oral Professionnel

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ Conseil interne aux managers
- ▶ Développement RH et gestion de projet RSE, QVCT
- ▶ Crise RH et management des risques
- ▶ Management de la transition et conduite du changement
- ▶ Innovation RH (les métiers de la Data RH, le SIRH, de l'IA et de l'éthique)
- ▶ Mobilité interne/ internationale et la gestion des expatriés

1 DISCIPLINE MINEURE AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Management des Activités Internes RH

- Technique de management
- Management des risques et contrôle interne RH
- HR Box
- Innov RH



Consulting Externe en RH

- Challenge de négociation
- Logiciel consulting RH
- Consulting Box
- Techniques des métiers du consultant
- Négociation commerciale

OU

1 SPÉCIALISATION

en 4^e et 5^e année



Double-diplôme Management Général en partenariat avec Brest Business School (Grade Master)



MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE RESSOURCES HUMAINES



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 315, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 31 mai 2024.

Certification professionnelle délivrée en régions : Certification inscrite au RNCP par décision de France Compétences en date du 31 mai 2024 (code NSF 315) et délivré sous l'autorité de ISIMI-PPA (code NSF 315) et délivré sous l'autorité de SCIENCES-U LYON.

Filière FINANCE

La filière Finance forme des professionnels aux différents métiers de la finance de marché et de la finance d'entreprise. Le diplômé de PPA Business School sera détenteur de toutes les compétences nécessaires pour agir sur les marchés financiers pour le compte de son entité ou de celle de ses clients. Il saura prendre ou conseiller toutes les décisions en matière de stratégie d'investissement et de financement. Du fait de ses multiples compétences, le titulaire du Mastère Finance s'imposera très rapidement comme un interlocuteur privilégié, sera force de proposition et s'adaptera aux différentes organisations.



Salle Bloomberg



Obtention de la certification professionnelle AMF (Autorité des Marchés Financiers)



Séminaires thématiques



Participation au concours Dog Finance du meilleur financier de France



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Organiser et coordonner la gestion financière d'une structure ou d'un groupe

Optimiser la rentabilité financière de l'entreprise

Réaliser la communication financière interne et externe de la structure ou du groupe

Manager les équipes comptables et financières

Participer à l'élaboration du rapport financier et extra-financier



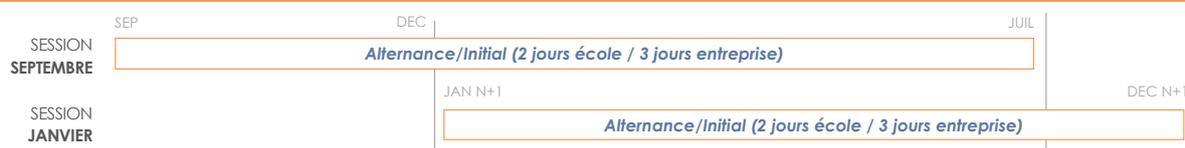
Pierre-Louis GOURDOUX
Directeur pédagogique
Bachelor Finance



Pierre ALLEMANE
Responsable pédagogique
Mastère Finance

RYTHMES DE LA FILIÈRE

LES RYTHMES DES ÉTUDES 1^{RE} ET 2^E ANNÉE



LES RYTHMES DES ÉTUDES 3^E, 4^E ET 5^E ANNÉE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Clément D., 1^{re} année**
Contrat d'apprentissage
Chargé de finance chez VERISURE
- Jules T., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Comptable chez GAN ASSURANCES
- Sahra B., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Responsable de clientèle particulier chez BRED BANQUE POPULAIRE
- Joana F., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Contrôleur de gestion junior chez SCHNEIDER ELECTRIC
- Mickael I., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Business analyst junior chez CHRONOPOST
- Suriya D., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargée de middle office chez AMUNDI ASSET MANAGEMENT

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Conseiller Fusion-Acquisition
- ▶ Analyste Crédit
- ▶ Gestionnaire de Trésorerie
- ▶ Sales-Trader Actions
- ▶ Gestionnaire Risque
- ▶ Gérant d'Actif
- ▶ Analyste Financier
- ▶ Contrôleur de Gestion
- ▶ Chargé d'Affaires
- ▶ Gérant Obligatoire
- ▶ Analyste ESG
- ▶ Analyste Produits Dérivés

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

34,5K€



Bachelor FINANCE

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

uniquement sur le campus
de Paris en 1^{re} année en
initial et en apprentissage

1^{RE} ANNÉE

FONDAMENTAUX DE LA FINANCE

- ▶ Fondamentaux des marchés financiers
- ▶ Outils quantitatifs appliqués à la finance
- ▶ Techniques de ventes de produits financiers

FONDAMENTAUX DE LA GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Comptabilité des travaux d'inventaire
- ▶ Management des organisations
- ▶ Marketing fondamental et opérationnel

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Fondamentaux du droit
- ▶ Entreprise et responsabilité
- ▶ Droit des contrats

CULTURE GÉNÉRALE ET SOFT SKILLS

- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Prise de parole en public
- ▶ Economie (avec business game)
- ▶ Actualités économiques, sociales et environnementales

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ PPA's Touch
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Projet Voltaire

2^E ANNÉE

OUTILS FINANCIERS

- ▶ Outils quantitatifs approfondis
- ▶ Introduction à l'analyse financière
- ▶ Introduction à la gestion financière
- ▶ Actualités financières internationales

OUTILS DE GESTION

- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Prise de décision en environnement aléatoire
- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Communication des organisations

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Droit social
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Fiscalité des personnes
- ▶ Fiscalité des entreprises

CULTURE GÉNÉRALE ET SOFT SKILLS

- ▶ Économie internationale
- ▶ Monnaies numériques : enjeux et opportunités
- ▶ Techniques rédactionnelles avec IA
- ▶ Techniques de ventes approfondies

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ PPA's Touch
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Business Game interfilières

3^E ANNÉE

MARCHÉS FINANCIERS

- ▶ Panorama du système bancaire français
- ▶ Marchés boursiers
- ▶ Gestion de portefeuille (Bloomberg)

OUTILS DE GESTION

- ▶ Contrôle de gestion approfondi
- ▶ Gestion de portefeuille (Bloomberg)
- ▶ Procédures et contrôle interne
- ▶ Business Plan
- ▶ Introduction à la consolidation

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Droit des sociétés approfondi
- ▶ Fiscalité des sociétés

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Business English/TOEIC
- ▶ Global Exam
- ▶ LinkedIn learning

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ PPA'S Touch et Business Game
- ▶ Comptabilité financière
- ▶ Diagnostic financier
- ▶ Valorisation d'une entreprise
- ▶ Research camp
- ▶ International week



RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER*

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR FINANCE



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI PPA, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 313-314, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 15 septembre 2021.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **Finance** page 58



Mastère **Management de l'Immobilier** page 71



Mastère **Gestion de Patrimoine** page 70



Mastère **Conseil, Audit et Contrôle de Gestion**
page 65



Mastère FINANCE

4^E ANNÉE

LA BOX DU FINANCIER

- ▶ La finance d'entreprise
- ▶ Les marchés financiers
- ▶ Actualités économiques et financières
- ▶ Communication financière

SOURCES ET MESURE DE LA PERFORMANCE

- ▶ Diagnostic financier
- ▶ Mathématiques financières
- ▶ Gestion de trésorerie
- ▶ Analyse financière et stratégique
- ▶ Fusion et acquisitions

RISK MANAGEMENT

- ▶ Gestion du risque de taux
- ▶ Business model
- ▶ Régulation bancaire et financière

MARCHÉ DES TAUX ET PITCH PARTIES

- ▶ Rapport d'activité et accompagnement professionnel

MARCHÉS FINANCIERS

- ▶ Le marché des actions
- ▶ Bloomberg
- ▶ Le marché des taux

CRÉATION DE LA VALEUR

- ▶ Évaluation d'entreprise et création de valeur

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ Marché des taux et Pitch Parties
- ▶ Fintech et blockchain
- ▶ Immersion avec les marchés financiers
- ▶ Comprendre la création de la valeur
- ▶ Risk Management
- ▶ Utilisation des marchés financiers dans la vie de l'entreprise : Equity investment
- ▶ Gestion institutionnelle et gestion de portefeuille

5^E ANNÉE

OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE

- ▶ Analyse technique et chartiste
- ▶ Produits dérivés et structurés
- ▶ Fonds et gestion d'actifs
- ▶ Choix d'investissement et mesure de rentabilité
- ▶ Gestion de portefeuille
- ▶ Protection des investissements et intégrité des marchés
- ▶ Investissement socialement responsable
- ▶ Ingénierie financière approfondie
- ▶ Techniques de gestion avancées
- ▶ Outils de couverture
- ▶ Calcul stochastique appliqué à la finance

LEADERSHIP ET MANAGEMENT

- ▶ Mémoire de recherche appliquée et Grand Oral Professionnel
- ▶ Management d'équipe

CHALLENGE WEEK

- ▶ Challenge analyste financier - Model CFA challenge
- ▶ Challenge trading et boursier
- ▶ Challenge d'analyste financier ISR : Modèle d'analyse ESG-CESGA-EFFAS

PRACTICE ENGLISH/TOEIC

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ Digital week
- ▶ Outils bureaucratique pour financiers (Python)
- ▶ Outils de trésorerie internationale
- ▶ Choix d'investissement et optimisation de la performance
- ▶ International week
- ▶ Business expertise
- ▶ Investissements alternatifs
- ▶ Business expertise : évaluation financière et finance durable
- ▶ Leadership et management

1 DISCIPLINE MINEURE AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Finance d'Entreprise

- Evaluation d'entreprise
- Evaluation de Groupe
- Analyse extrafinancière et finance durable



Finance de Marché

- Gestion alternative
- Stratégie de trading

OU

1 SPÉCIALISATION

en 4^e et 5^e année



**Double-diplôme
Management Général
en partenariat avec Brest
Business School (Grade
Master)**



MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER*
Certification professionnelle de niveau 7
+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE FINANCE



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de l'ISIMI, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 313-314, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.

Filière

CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION

La filière Conseil, Audit et Contrôle de Gestion a pour objectif de former des cadres comptables et financiers polyvalents. Ainsi, le diplômé de PPA Business School est apte à piloter la gestion comptable et financière d'une organisation. Il démontre une réelle polyvalence professionnelle et s'impose comme un interlocuteur privilégié. Il est chargé de répondre aux attentes et objectifs de reportings financiers fixés par la direction et peut participer à la communication financière de la structure dans laquelle il évolue.



Salle Bloomberg



Étude de cas
Commissariat aux
Comptes



Missions de consulting



1 spécialisation à choisir
en 4e année



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Organiser et coordonner la gestion financière d'une structure ou d'un groupe

Optimiser la rentabilité financière de l'entreprise

Réaliser la communication financière interne et externe de la structure ou du groupe

Manager les équipes comptables et financières

Participer à l'élaboration du rapport financier et extra-financier



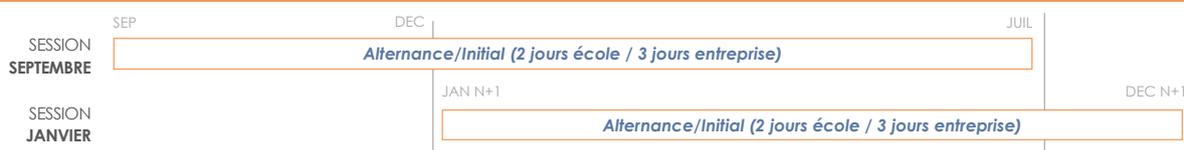
Pierre-Louis GOURDOUX
Directeur pédagogique
Bachelor Conseil, Audit et
Contrôle de Gestion



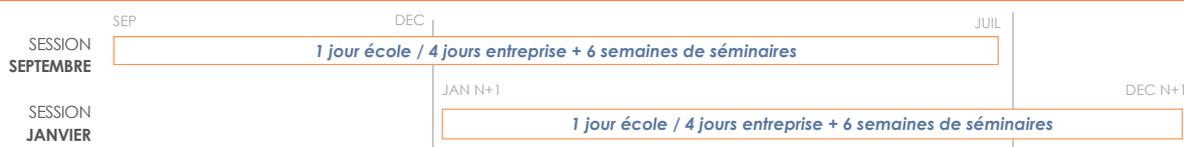
Malik ISSAD
Directeur pédagogique
Mastère Conseil, Audit et
Contrôle de Gestion

RYTHMES DE LA FILIÈRE

LES RYTHMES DES ÉTUDES 1^{RE} ET 2^E ANNÉE



LES RYTHMES DES ÉTUDES 3^E, 4^E ET 5^E ANNÉE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

-  **Benoit D., 1^{re} année**
Contrat d'apprentissage
Chargé d'audit interne chez NATIXIS
-  **Angélique G., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Comptable chez CARTIER
-  **Asma A., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistante administrative et financière chez BIOMERE
-  **Myriam. R., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Contrôleur de gestion chez BNP PARIBAS
-  **Yoann O., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistant technique chez KPMG
-  **Meguy S., 5^e année**
Contrat d'apprentissage
Chargée de consolidation chez BOUYGUES CONSTRUCTION

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Contrôleur de Gestion
- ▶ Responsable Comptable et Financier
- ▶ Consolidateur
- ▶ Auditeur Interne
- ▶ Risk Manager
- ▶ Consolidateur
- ▶ Chargé d'Affaires
- ▶ Consultant Financier
- ▶ Auditeur Comptable et Financier

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

37K€



Bachelor

CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur
uniquement sur le campus
de Paris en 1^{re} année en
initial et en apprentissage

1^{RE} ANNÉE

FONDAMENTAUX DE LA FINANCE

- ▶ Fondamentaux des marchés financiers
- ▶ Outils quantitatifs appliqués à la finance
- ▶ Techniques de ventes de produits financiers

FONDAMENTAUX DE LA GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Comptabilité des travaux d'inventaire
- ▶ Management des organisations
- ▶ Marketing fondamental et opérationnel

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Fondamentaux du droit
- ▶ Entreprise et responsabilité
- ▶ Droit des contrats

CULTURE GÉNÉRALE ET SOFT SKILLS

- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Prise de parole en public
- ▶ Economie (avec business game)
- ▶ Actualités économiques, sociales et environnementales

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ PPA's Touch
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Projet Voltaire

2^E ANNÉE

OUTILS FINANCIERS

- ▶ Outils quantitatifs approfondis
- ▶ Introduction à l'analyse financière
- ▶ Introduction à la gestion financière
- ▶ Actualités financières internationales

OUTILS DE GESTION

- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Prise de décision en environnement aléatoire
- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Communication des organisations

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Droit social
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Fiscalité des personnes
- ▶ Fiscalité des entreprises

CULTURE GÉNÉRALE ET SOFT SKILLS

- ▶ Économie internationale
- ▶ Monnaies numériques : enjeux et opportunités
- ▶ Techniques rédactionnelles avec IA
- ▶ Techniques de ventes approfondies

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ PPA's Touch
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Business Game interfilières

3^E ANNÉE

OUTILS D'AUDIT ET DE CONTRÔLE

- ▶ Audit interne
- ▶ Audit et commissariat aux comptes
- ▶ Gestion et amélioration de la performance

OUTILS DE GESTION

- ▶ Comptabilité approfondie
- ▶ Introduction à la consolidation
- ▶ Investissement et financement

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Droit des sociétés approfondi
- ▶ Fiscalité des sociétés approfondie
- ▶ Fiscalité des personnes approfondie

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Business English/TOEIC
- ▶ Global Exam
- ▶ LinkedIn learning

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ PPA'S Touch et Business Game
- ▶ Diagnostic financier
- ▶ Research camp
- ▶ Contrôle de gestion
- ▶ Audit, procédures et contrôle interne
- ▶ International Week



RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER*

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR **CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION**



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI PPA, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 313-314, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.

POURSUITE D'ÉTUDES

Mastère **Conseil, Audit et Contrôle de Gestion**
page 65

Mastère **International Business** page 41

Mastère **Marketing** page 33

Mastère **Ingénierie d'Affaires** page 47



Mastère CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION

EA École Française
de Formation
à l'Audit

4^E ANNÉE

BUSINESS PERFORMER

- ▶ Contrôle de gestion
- ▶ Actualités comptables juridiques et sociales
- ▶ Investissement complexe et fiscalité associée
- ▶ Mission de consulting

PRACTICE ENGLISH/TOEIC

CAPITAL RISK

- ▶ Diagnostic financier approfondi
- ▶ Evaluation d'entreprise et création de valeur

HOLDING WEEK ET ACCOUNTING MANAGEMENT

- ▶ Éthique et conformité
- ▶ Contract law
- ▶ Contentieux fiscal et relation juridique
- ▶ Droit des sociétés approfondi

DIGITAL BOX

- ▶ Outils numériques appliqués à l'audit

PPA'S TOUCH ET PITCH PARTIES

- ▶ Rapport d'activité et accompagnement professionnel
- ▶ Eloquence et prise de parole en public

CRÉATION D'ENTREPRISE

- ▶ Business Plan et environnement juridique de la création d'entreprise

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ PPA's Touch : management d'équipe participatif et inclusif
- ▶ Business Performer
- ▶ Conseil en création d'entreprise : business plan et environnement juridique de la création d'entreprise
- ▶ Création de valeur
- ▶ Contrôle de gestion environnemental
- ▶ Consulting skills

5^E ANNÉE

BUSINESS PERFORMER 3.0

- ▶ Comptabilité et digitalisation (power BI)
- ▶ L'entreprise face aux enjeux du numérique

HACK'AUDIT

- ▶ Audit bancaire
- ▶ Fraude financière
- ▶ Audit interne
- ▶ Audit et digitalisation
- ▶ Audit et durabilité

TECHNIQUES JURIDIQUES

- ▶ International Business law
- ▶ Fiscalité internationale des entreprises
- ▶ IFRS et comptabilité internationale

INGÉNIERIE FINANCIÈRE ET DURABLE

- ▶ Communication financière et extra-financière
- ▶ Formation 360 de la trésorerie
- ▶ Diagnostic financier et extra-financier

LEADERSHIP ET MANAGEMENT

- ▶ Livre blanc
- ▶ Grand Oral Professionnel
- ▶ Leadership et management

MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE

- ▶ Contrôle budgétaire
- ▶ KPI et tableaux de bord

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ IGRH week
- ▶ Audit et durabilité
- ▶ L'entreprise face aux enjeux du numérique
- ▶ Business expertise : audit interne et externe
- ▶ Audit et digitalisation
- ▶ Leadership & Management

1 DISCIPLINE MINEURE AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Audit Externe

- Conseil aux entreprises en difficulté
- Audit légal sur l'entreprise en difficulté



Audit Interne

- Contrôle de gestion dédié
- Audit et contrôle interne

OU

1 SPÉCIALISATION

en 4^e et 5^e année



**Double-diplôme
Management Général
en partenariat avec Brest
Business School (Grade
Master)**



MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER*
Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE **CONSEIL, AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION**



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 313-314, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.

Filière

GESTION DE PATRIMOINE ET IMMOBILIER

La filière Gestion de Patrimoine et Immobilier forme des professionnels aptes au développement et à la valorisation financière et immobilière du patrimoine de leurs clients. Le diplômé de PPA Business School sera capable de conseiller et d'accompagner ceux-ci dans la constitution, la structuration comme dans la transmission de leur patrimoine. Il sera apte à répondre aux besoins d'une clientèle de particuliers comme de professionnels.



Utilisation du logiciel
Harvest - Big Expert



Participation à des
challenges de négociation
et à des missions de
consulting en situation réelle



Préparation à la
certification reconnue
par l'**AMF, Autorité des**
Marchés Financiers



Préparation à la
certification **AMF**
Durable



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

Élaborer le bilan financier et patrimonial d'un client

Concevoir une stratégie financière et patrimoniale adaptée et optimisée

Valoriser les actifs immobiliers à travers une gestion patrimoniale du bien

Participer au développement commercial d'un établissement bancaire et/ou patrimonial

Manager une équipe et coordonner l'activité d'un service



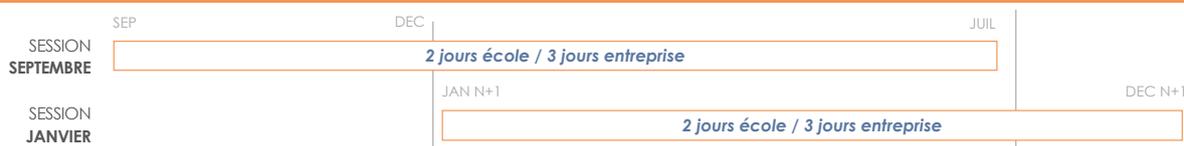
Pierre-Louis GOURDOUX
Directeur pédagogique
Bachelor Gestion de
Patrimoine et Immobilier



Eric VAN EYCK
Directeur pédagogique
Master Gestion de
Patrimoine et Immobilier

RYTHMES DE LA FILIÈRE

LES RYTHMES DES ÉTUDES 1^{ÈRE} ET 2^{ÈME} ANNÉE



LES RYTHMES DES ÉTUDES 3^{ÈME}, 4^{ÈME} ET 5^{ÈME} ANNÉE



EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Lorie G., 1^{ère} année**
Contrat d'apprentissage
Assistante gérance locative chez NEXITY LAMY
- Thibault G., 2^e année**
Contrat d'apprentissage
Assistant conseiller en gestion de patrimoine chez SELCTIUM GROUPE
- Alcidiana B., 3^e année**
Contrat d'apprentissage
Chargée de recouvrement chez CREDIT FONCIER
- Milena M., 4^e année**
Contrat d'apprentissage
Conseillère middle office réseau chez CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES SOLUTIONS
- Florine A., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Conseillère patrimoniale chez CRÉDIT MUTUEL
- Clément M., 5^e année**
Contrat de professionnalisation
Chargé d'affaires professionnelles chez BNP PARIBAS

INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Responsable de Clientèle Privée
- ▶ Conseiller en Investissement
- ▶ Conseiller en Patrimoine
- ▶ Gestionnaire d'Actifs Sous Mandat
- ▶ Conseiller Financier en Banque ou en Assurance
- ▶ Ingénieur Patrimonial Junior

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

35,6K€





Bachelor GESTION DE PATRIMOINE

1^{RE} ANNÉE

FONDAMENTAUX DE LA FINANCE

- ▶ Fondamentaux des marchés financiers
- ▶ Outils quantitatifs appliqués à la finance
- ▶ Techniques de ventes de produits financiers

FONDAMENTAUX DE LA GESTION

- ▶ Comptabilité générale
- ▶ Comptabilité des travaux d'inventaire
- ▶ Management des organisations
- ▶ Marketing fondamental et opérationnel

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Fondamentaux du droit
- ▶ Entreprise et responsabilité
- ▶ Droit des contrats

CULTURE GÉNÉRALE ET SOFT SKILLS

- ▶ Techniques de communication écrite
- ▶ Prise de parole en public
- ▶ Economie (avec business game)
- ▶ Actualités économiques, sociales et environnementale

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ PPA's Touch
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Projet Voltaire

2^E ANNÉE

OUTILS FINANCIERS

- ▶ Outils quantitatifs approfondis
- ▶ Introduction à l'analyse financière
- ▶ Introduction à la gestion financière
- ▶ Actualités financières internationales

OUTILS DE GESTION

- ▶ Comptabilité analytique
- ▶ Prise de décision en environnement aléatoire
- ▶ Marketing stratégique
- ▶ Communication des organisations

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Droit social
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Fiscalité des personnes
- ▶ Fiscalité des entreprises

CULTURE GÉNÉRALE ET SOFT SKILLS

- ▶ Économie internationale
- ▶ Monnaies numériques : enjeux et opportunités
- ▶ Techniques rédactionnelles avec IA
- ▶ Techniques de ventes approfondies

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Business English
- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ PPA's Touch
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Business Game interfilières

3^E ANNÉE

OUTILS DE GESTION DE PATRIMOINE

- ▶ Rôle et missions du CGP
- ▶ Négociation de mandat
- ▶ Marchés immobiliers
- ▶ Marchés financiers
- ▶ Marketing des produits financiers
- ▶ Produits IARD

OUTILS DE GESTION

- ▶ Gestion de portefeuille (Bloomberg)
- ▶ Investissement et financement

OUTILS JURIDIQUES

- ▶ Droit du contrat d'assurance
- ▶ Droit patrimonial
- ▶ Fiscalité des placements

OUTILS DE DÉVELOPPEMENT

- ▶ Bureautique (Excel, Word, Powerpoint)
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Business English/TOEIC
- ▶ Global Exam
- ▶ LinkedIn learning

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ PPA'S Touch et Business Game
- ▶ Entretien d'investigation client
- ▶ Produits bancaires et immobiliers
- ▶ Promotion commerciale de biens immobiliers
- ▶ Sales Performance Week
- ▶ Diagnostic et bilan patrimonial



NÉGOCIATEUR-CONSEIL EN PATRIMOINE IMMOBILIER ET FINANCIER*

Certification professionnelle de niveau 6

+ DOUBLE DIPLÔME BACHELOR **GESTION DE PATRIMOINE**



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LYON, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 313, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 25 avril 2022.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère **Gestion de Patrimoine** page 70



Mastère **Management de l'Immobilier** page 71



Mastère **Conseil, Audit et Contrôle de Gestion** page 65



Mastère **Finance** page 58



Mastère GESTION DE PATRIMOINE

4^E ANNÉE

COMMERCIAL BOX

- ▶ Entretien clientèle et KYC
- ▶ Négociation commerciale
- ▶ Gestion d'une relation client

LEGAL BOX

- ▶ Régimes matrimoniaux
- ▶ Droit des successions et donations
- ▶ Conformité bancaire

TAX BOX

- ▶ Fiscalité du particulier
- ▶ Transmission du patrimoine
- ▶ Gestion de portefeuille

BUSINESS BOX

- ▶ Capital investissement
- ▶ Épargne Entreprise

TECHNICAL BOX

- ▶ Analyse de la composition d'un patrimoine
- ▶ Cartographie des produits bancaires & financiers
- ▶ Approfondissement des divers types de crédit, analyse des dossiers de financement et gestion optimisée du crédit

ECONOMIC BOX

- ▶ Macroéconomie, actualité et initiation à l'arbitrage
- ▶ Œuvres d'art et patrimoine spécial

FINANCIAL BOX

- ▶ Gestion collective

DIGITAL BOX

- ▶ Outils numériques Excel tableur
- ▶ La banque 3.0
- ▶ Big Expert

TOOLBOX

- ▶ PPA's Touch, Pich, accompagnement professionnel
- ▶ Practice English
- ▶ Rapport d'activité
- ▶ Open

5^E ANNÉE

COMMERCIAL BOX

- ▶ 360° dirigeant d'entreprise
- ▶ Finance comportementale

LEGAL BOX

- ▶ Veille réglementaire & droit pénal
- ▶ Stratégie, conformité et réglementation

TAX BOX

- ▶ Optimisation fiscale
- ▶ Fiscalité liée aux cessions d'affaires

BUSINESS BOX

- ▶ Évaluation et transmission d'une affaire
- ▶ Ingénierie financière et protection du chef d'entreprise

TECHNICAL BOX

- ▶ Assurances & retraite
- ▶ Bilans & conseils approfondis
- ▶ Structuration du patrimoine
- ▶ Investissements immobiliers

MANAGERIAL BOX

- ▶ Leadership & management
- ▶ Conduite de projet

FINANCIAL BOX

- ▶ Finance verte et ISR, Investissements ESG
- ▶ Rentabilité et protection financière

DIGITAL BOX

- ▶ Outils numériques appliqués à la gestion de patrimoine - Big Expert
- ▶ Digitalisation de la relation client

TOOLBOX

- ▶ Practice English
- ▶ Mémoire de recherche appliquée : Livre Blanc
- ▶ Grand Oral Professionnel
- ▶ Open

1 DISCIPLINE MINEURE AU CHOIX

en 4^e et 5^e année



Gestion Privée

- Family office
- Organisation du patrimoine



Banque - Assurance

- Droit bancaire
- Conseil aux entreprises en difficulté

OU

1 SPÉCIALISATION

en 4^e et 5^e année



**Double-diplôme
Management Général
en partenariat avec Brest
Business School (Grade
Master)**

CERTIFICATIONS

- Certification reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers site certification AMF
- Certification AMF durable
- TOEIC (English)



CONSULTANT FINANCIER ET PATRIMONIAL*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE **GESTION DE PATRIMOINE**



* Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de PAZEL, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 313, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 18 novembre 2020.



Mastère MANAGEMENT DE L'IMMOBILIER

EN PARTENARIAT AVEC  EFAB

4^E ANNÉE

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE

- ▶ Modes de détention des biens immobiliers
- ▶ Environnement juridique de la location immobilière
- ▶ Fiscalité de transmission du patrimoine immobilier
- ▶ Transmission du patrimoine privé
- ▶ Droit de l'urbanisme
- ▶ Fiscalité des personnes et fiscalité immobilière
- ▶ Cadre politique et législatif de l'immobilier social

OUTILS DE L'IMMOBILIER

- ▶ Le marché de l'immobilier, de l'entreprise et des particuliers
- ▶ Gestion courante de l'immobilier
- ▶ Sociologie de l'immobilier
- ▶ Approche sectorielle de l'immobilier

ÉVALUATION DU PATRIMOINE

- ▶ Analyse financière
- ▶ Panorama et évolution du marché de l'immobilier

PRACTICE ENGLISH/TOEIC

PPA'S TOUCH ET PITCH PARTIES

- ▶ Rapport d'activité et accompagnement professionnel

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ Séminaire « PPA's Touch et Pitch Parties »
- ▶ Séminaire « Legal Box »
- ▶ Séminaire « Property Management »
- ▶ Séminaire « Tax week »
- ▶ Séminaire « Évaluation du patrimoine »
- ▶ Séminaire « Immobilier social »

5^E ANNÉE

OPTIMISATION ET VALORISATION DU PATRIMOINE

- ▶ Montage et suivi de projet immobilier
- ▶ Optimisation fiscale du patrimoine immobilier
- ▶ Contrôle de gestion en immobilier
- ▶ Marketing de l'immobilier 3.0

INTERNATIONAL WEEK

- ▶ Fiscalité internationale du patrimoine
- ▶ Investissements immobiliers internationaux

CONSEIL ET NÉGOCIATION

- ▶ Technique de négociation auprès des professionnels et particuliers
- ▶ Bilan et conseils patrimoniaux par la pratique - Big Expert
- ▶ Management d'équipe

EXPERTISE IMMOBILIERE

- ▶ Dimension humaine de la gestion immobilière
- ▶ Expertise et financement des projets immobiliers
- ▶ Management des bâtiments et nouvelles technologies

PRACTICE ENGLISH/TOEIC

LEADERSHIP ET MANAGEMENT

- ▶ Mémoire de recherche appliquée et Grand Oral Professionnel

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- ▶ Séminaire « International week »
- ▶ Séminaire « Promotion immobilière »
- ▶ Séminaire « Technique de négociation »
- ▶ Séminaire « Stratégie patrimoniale »
- ▶ Séminaire « Financial week »
- ▶ Séminaire « Leadership et management »



MANAGER DES ACTIFS ET PATRIMOINES IMMOBILIERS*

Certification professionnelle de niveau 7

+ DOUBLE DIPLÔME MASTÈRE **MANAGEMENT DE L'IMMOBILIER**



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U PARIS, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 313, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 1er mai 2023.



Filière

CONSEIL EN MANAGEMENT DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE

Le Mastère Conseil en Management de la Transformation Numérique prépare les futurs responsables de la transformation numérique au sein des entreprises. A l'issue du Mastère, les étudiants disposent des compétences techniques essentielles pour travailler en tant qu'interface entre les équipes métiers et informatiques. La formation forme ses étudiants à :



Gérer des projets informatiques



Analyser des besoins fonctionnels et métiers



Développer une posture d'expertise et de conseil



Gérer le changement de conseil



OBJECTIFS DE LA FILIÈRE

Pour connaître tous les objectifs de la formation, rendez-vous sur ppa.fr

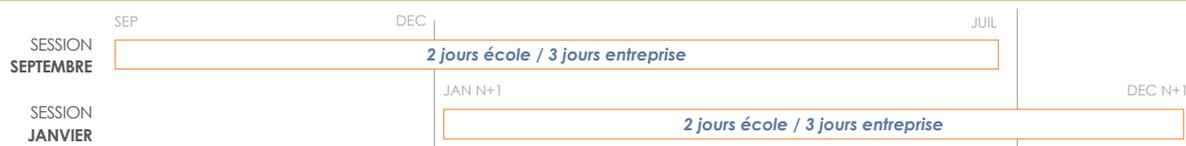
La transformation numérique représente actuellement un défi majeur pour la plupart des organisations. Pour diriger cette transition avec succès, il est essentiel de disposer de compétences hautement spécialisées, à la fois dans le domaine du management et de la technologie. C'est précisément cette polyvalence que notre Mastère Conseil en Management de la Transformation Numérique propose : nos diplômés sont en mesure de comprendre à la fois le contexte métier et les dernières avancées technologiques. Ils sont compétents pour diriger des équipes, gérer des projets et élaborer des solutions sur-mesure en réponse aux besoins des départements métiers.



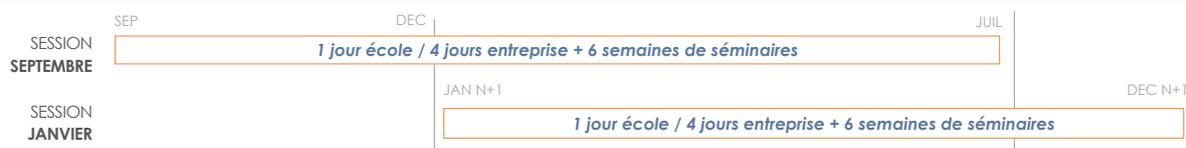
Christophe FELIDJ
Directeur pédagogique
Mastère Conseil en
Management de la
transformation numérique

RYTHMES DE LA FILIÈRE

LES RYTHMES DES ÉTUDES 1^{RE} ET 2^E ANNÉE



LES RYTHMES DES ÉTUDES 3^E, 4^E ET 5^E ANNÉE



SPÉCIALISATIONS PRÉPARÉES

- ▶ Préparation à la certification Prince 2
- ▶ Préparation à la certification Scrum

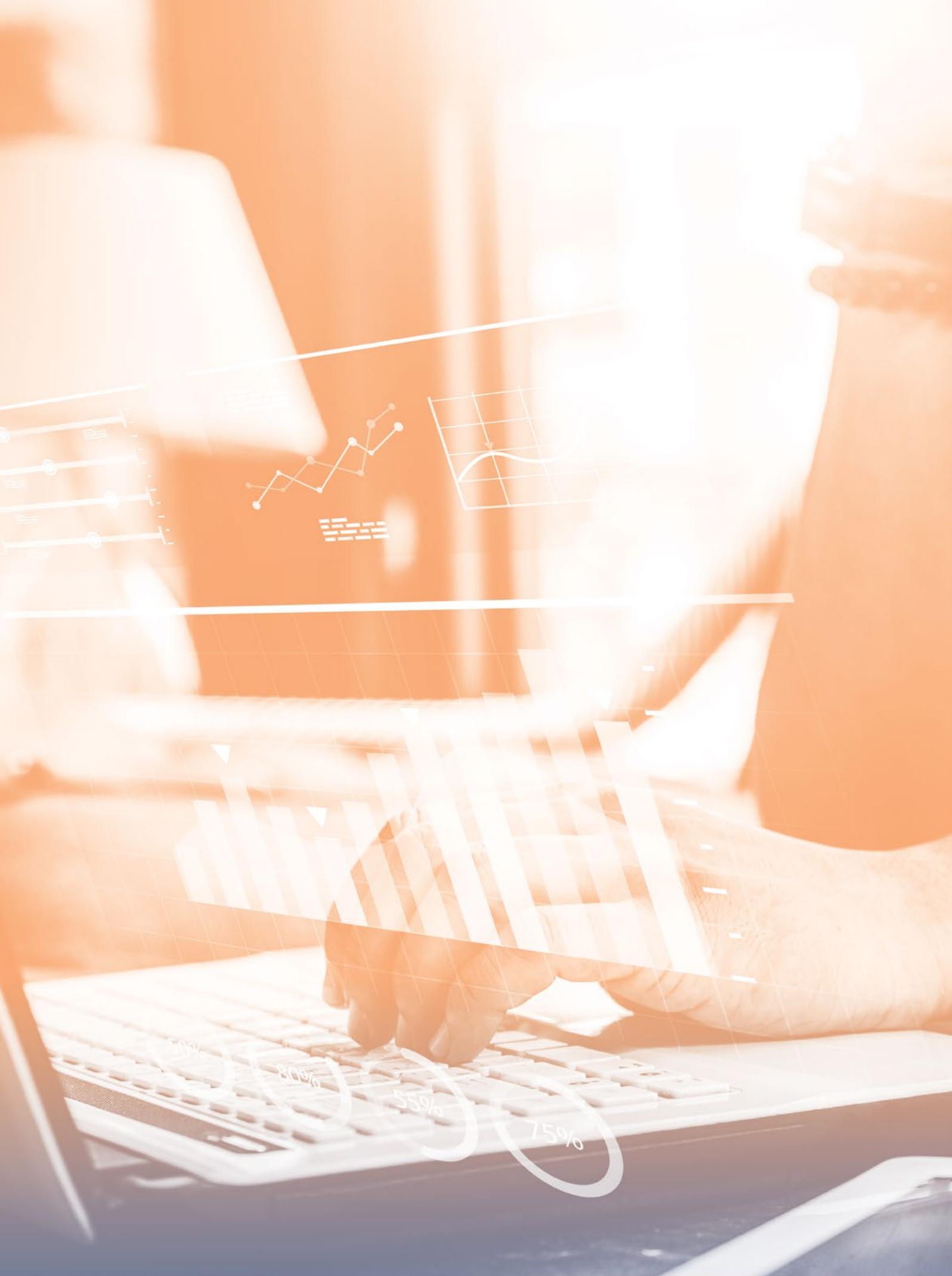
INSERTION PROFESSIONNELLE

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Consultant Fonctionnel
- ▶ Consultant CRM
- ▶ Maîtrise d'Ouvrage
- ▶ Business Analyst
- ▶ Chef de Projet SI
- ▶ Scrum Master
- ▶ Product Owner
- ▶ Consultant ERP

SALAIRE MOYEN DU PREMIER EMPLOI

39K€



Mastère

CONSEIL EN MANAGEMENT DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE

4^E ANNÉE

APPROPRIATION DE L'ENVIRONNEMENT MÉTIER ET IT

STRATÉGIE DIGITALE

- ▶ Stratégie d'entreprise et transformation Numérique
- ▶ Ecosystème du numérique

GESTION DE PROJETS

- ▶ Introduction à la gestion de projet (Budget, planning, équipe, risques...)
- ▶ Préparation à la certification Prince2
- ▶ Préparation à la certification Product Owner

URBANISATION ET ARCHITECTURE SI

- ▶ Panorama des SI
- ▶ Approche ERP/PGI
- ▶ Architecture technique et virtualisation des Systèmes d'Information
- ▶ Gestion de données
- ▶ Panorama des langages

ANALYSE ET SOLUTIONS DES BESOINS MÉTIERS

- ▶ Comptabilité / finance
- ▶ Commercial - CRM
- ▶ Ressources Humaines - SIRH
- ▶ SI bancaire
- ▶ Marketing digital

5^E ANNÉE

TRANSFORMATION ET INNOVATION

GESTION DE PROJETS AVANCÉE

- ▶ Gestion du changement et adoption technologique
- ▶ Préparation à la certification Scrum Master
- ▶ Maîtrise des outils numériques
- ▶ Cross cultural management (en anglais)

TECHNOLOGIES ÉMERGEANTES

- ▶ Data Science et Big Data
- ▶ Intelligence Artificielle et Machine Learning
- ▶ IoT
- ▶ Cloud
- ▶ Blockchain

CONTRÔLE ET INNOVATION DU SI

- ▶ Management de l'innovation et Design Thinking
- ▶ Audit du SI au travers du référentiel COBIT
- ▶ Cybersécurité et gestion des risques numériques
- ▶ Éthique et responsabilité dans le numérique
- ▶ Gestion de crise numérique

CONSEIL EN SI

- ▶ Les métiers du conseil
- ▶ Avant-vente et appel d'offres



EXPERT EN TRANSFORMATION DES SYSTÈMES D'INFORMATION ET DU NUMÉRIQUE*

Certification professionnelle de niveau 7



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ANAPIJ - 92100, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 326, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 25 mars 2022.



LES SPÉCIALISATIONS ET DISCIPLINES MINEURES EN CYCLE MASTÈRE

Depuis sa création, PPA Business School a toujours su s'adapter aux besoins des entreprises, tant dans son offre de formation que dans les rythmes d'alternance proposés. C'est dans cette perspective que l'école propose aux étudiants 13 Mastères avec des spécialisations « métiers » et des spécialisations « sectorielles » pour approfondir leurs connaissances et acquérir une expertise positive sur un métier ou un secteur en particulier. Au choix, ils peuvent choisir une discipline « mineure » à la place s'ils souhaitent explorer une discipline complémentaire.



Spécialisation

COMMUNICATION ÉVÉNEMENTIELLE ET RELATIONS PUBLIQUES

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME:

- ▶ Création d'agence
- ▶ Crisis week
- ▶ Conception et réalisation d'événements grand public
- ▶ La semaine des « RP et event presse »
- ▶ Tourisme et salons
- ▶ Événement sectoriel et nouvelles tendances
- ▶ Ecriture journalistique et création de contenu
- ▶ 54h de la com et des RP
- ▶ PAO

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable Communication Événementielle
- ▶ Chef de Projet Événementiel
- ▶ Responsable Communication Externe et Relations Publiques
- ▶ Attaché de Presse



Spécialisation

NOUVEAUX MEDIAS ET BRAND CONTENT

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME :

- ▶ Écriture journalistique
- ▶ Story telling
- ▶ Stratégie de contenu de marque
- ▶ Websérie - Séminaire TV
- ▶ Podcast training
- ▶ 54h de la Com'

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable Communication
- ▶ Journaliste Web
- ▶ Social Media Manager
- ▶ Brand Content Manager
- ▶ Responsable Partenariat Média



Spécialisation

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET ÉCONOMIE SOLIDAIRE

Disponible pour les Mastères suivants : International Business | Business Development | Marketing | Communication



AU PROGRAMME :

- ▶ Crise écologique et transition des organisations
- ▶ Systèmes politiques, juridiques et économiques de la transition
- ▶ Psychologie et sociologie de la consommation responsable
- ▶ De la RSE à l'entreprise régénérative
- ▶ Communication responsable et greenwashing
- ▶ ESS, communauté et engagement

DÉBOUCHÉS

- ▶ Chargé de Projet RSE
- ▶ Chargé de Mission en Transition Écologique
- ▶ Consultant/Chargé de Mission dans le Secteur de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS)
- ▶ Responsable Marketing et Développement Durable
- ▶ Business Developer Économie Circulaire
- ▶ Social Business Developer
- ▶ Responsable Communication et Plaidoyer
- ▶ Chargé d'Études pour des projets à impact social et environnemental



Spécialisation

MARKETING STRATÉGIQUE ET DATA ANALYTICS

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME:

- ▶ Création d'agence marketing
- ▶ Études inside
- ▶ Études quantitatives
- ▶ Data Camp
- ▶ Data Analyst
- ▶ Études expérientielles
- ▶ 54h du marketing
- ▶ CMS
- ▶ PAO

DÉBOUCHÉS

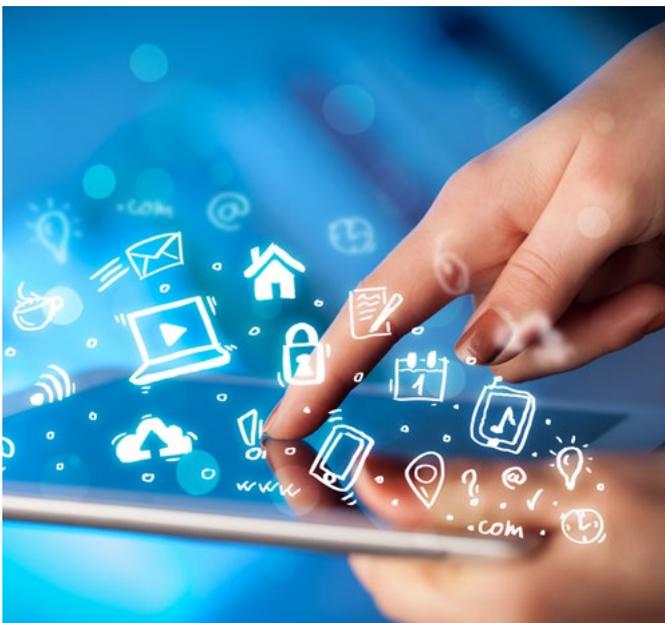
- ▶ Chef de Marque
- ▶ Chef de Produit
- ▶ Directeur Marketing
- ▶ Directeur des Études
- ▶ Planneur Stratégique
- ▶ Data Analyst
- ▶ Chief Data Officer



Spécialisation

COMMUNICATION ET MARKETING DIGITAL

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME:

- ▶ Création d'agence digitale
- ▶ Langage Camp (HTML, CSS, Javascript)
- ▶ Référencement payant - Google Adwords
- ▶ E-commerce et sécurisation
- ▶ Référencement naturel - Google Analytics
- ▶ Crise week - Gestion des bad buzz
- ▶ UX Camp - Webdesign et ergonomie
- ▶ Hackathon

DÉBOUCHÉS

- ▶ Traffic Manager
- ▶ Chef de Produit Web et Mobile
- ▶ Community Manager
- ▶ Responsable Communication Digitale
- ▶ Chef de Projet SEO
- ▶ Chef de Projet CRM
- ▶ Responsable Marketing Digital



Spécialisation DISTRIBUTION ET MERCHANDISING

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME :

- ▶ Distribution insight : Acteurs - Comportement du consommateur – Tendances
- ▶ Distribution BtoB et BtoC
- ▶ E-Commerce Week
- ▶ Experience client et merchandising week
- ▶ Stratégie cross canal
- ▶ Séminaire créatif
- ▶ Negotiation Week
- ▶ 54h du merchandising et du retail

DÉBOUCHÉS

- ▶ Directeur Régional
- ▶ Responsable Merchandising
- ▶ Category Manager
- ▶ Responsable E-commerce
- ▶ Directeur Centre de Profit



Spécialisation ACHATS ET SUPPLY CHAIN

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International | Business | Business Development



AU PROGRAMME :

- ▶ BASIC
- ▶ Jeu The Fresh connection
- ▶ 54h Chrono Innovation et création d'entreprise
- ▶ The Cool Connection
- ▶ Leadership et Management

DÉBOUCHÉS

- ▶ Consultant Supply Chain
- ▶ Ingénieur Supply Chain
- ▶ Supply Chain Manager
- ▶ Responsable Supply Chain Achat / Distribution / Production
- ▶ Responsable des Stocks



Spécialisation ENTREPRENEURIAT ET INNOVATIONS

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME :

- ▶ Start up et créativité
- ▶ Étude de marché (étude de faisabilité et crash test)
- ▶ Business plan
- ▶ Digital et Com Lab : création site, référencement, réseau sociaux, e-mailing/affiliation, RH et Com
- ▶ Customer development et growth hacking et e-commerce
- ▶ Challenge négociation
- ▶ Business Angels challenge
- ▶ CMS
- ▶ PAO

DÉBOUCHÉS

- ▶ Chef d'Entreprise
- ▶ Business Développeur
- ▶ Directeur Général
- ▶ Ingénieur d'Affaires
- ▶ Chef de Projet



Spécialisation DIRECTION ARTISTIQUE ET PUBLICITÉ

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME :

- ▶ Création d'agence
- ▶ Pub week (création et stratégie publicitaire)
- ▶ Production publicitaire et création d'un spot publicitaire
- ▶ Écriture journalistique et création de contenu
- ▶ Nouveaux formats publicitaires
- ▶ International advertising
- ▶ 54h de la Pub
- ▶ PAO

DÉBOUCHÉS

- ▶ Chef de Publicité
- ▶ Directeur Clientèle
- ▶ Concepteur-Rédacteur
- ▶ Directeur Artistique



Spécialisation

MANAGEMENT DU TOURISME ET DE L'HÔTELLERIE

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME:

- ▶ Création d'agence marketing du tourisme
- ▶ Tourism business week : stratégie commerciale des acteurs de l'hôtellerie et du tourisme
- ▶ Tourism Trip (tourisme sectoriel)
- ▶ Digital and tourism week
- ▶ Communication and tourism week
- ▶ Brand management hôtellerie
- ▶ Tourism inside
- ▶ Yield Management

DÉBOUCHÉS

- ▶ Directeur d'Hôtel
- ▶ Responsable de Projets Touristique
- ▶ Responsable Tourisme d'Affaires
- ▶ Yield Manager



Spécialisation

MANAGEMENT DES PROJETS CULTURELS

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME:

- ▶ Création d'agence marketing culturel
- ▶ Mécénat, partenariat et stratégie commerciale des institutions culturelles
- ▶ Production audiovisuelle
- ▶ Culture event week : création et production d'un événement culturel
- ▶ Photo et histoire de l'art
- ▶ Musique live et business
- ▶ 54h de la com et de la culture

DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable de Projets Culturels
- ▶ Attaché de Presse
- ▶ Chargé de Production Audiovisuelle
- ▶ Chef de Projet



Spécialisation MARKETING DU LUXE

Disponible pour les Mastères suivants : Communication | Marketing | International Business | Business Development



AU PROGRAMME :

- ▶ Création d'agence marketing du luxe
- ▶ Retail et merchandising luxury week (Store Tour)
- ▶ Marketing mode / Brand mangement
- ▶ Beauty week (brand content et communication)
- ▶ Hôtellerie et services du luxe
- ▶ 54h du luxe
- ▶ CMS
- ▶ PAO



Spécialisation PRÉPARATION À LA CERTIFICATION PRINCE 2

Disponible pour le Mastère Ingénierie d'Affaires



PRINCE2™ (PRejects IN Controlled Environments) est une méthode de gestion de projet générique et une certification répartie en 3 niveaux. Elle repose sur une structure et un ensemble de processus qui permettent de planifier, déléguer, suivre et contrôler la bonne exécution de tous types de projets.



Spécialisation PRÉPARATION À LA CERTIFICATION RECONNUE PAR L'AMF

Disponible pour le Mastère Gestion de Patrimoine



Déployée en 2010 par l'Autorité des marchés financiers, la certification dite AMF est devenue obligatoire pour l'essentiel des professionnels de l'univers de la finance, salariés comme indépendants.

PPA Business School prépare ses étudiants à cet examen a fortiori alors qu'il est obligatoire, par exemple, pour les conseillers en banque et qu'il doit être produit dans les six mois qui suivent leur recrutement.

Depuis la rentrée 2024, PPA Business School propose également la certification AMF Durable.



Spécialisation PRÉPARATION À LA CERTIFICATION CIPS



Disponible pour le Mastère Management des Achats



Certification internationalement reconnue, le « Diploma in Procurement and Supply » du Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS), distingue les professionnels hautement qualifiés en approvisionnements et achats.



Spécialisation PRÉPARATION À LA CERTIFICATION SCRUM MASTER

Disponible pour le Mastère Conseil en Management de la Transformation Numérique



Cette certification permet de devenir Scrum Master, un professionnel qui s'assure que les processus Scrum soient correctement appliqués et aide les équipes projets à les utiliser correctement, augmentant de fait leurs chances de succès dans la réalisation du projet.

Le Scrum Master ayant une bonne compréhension des valeurs, pratiques et applications de Scrum, apporte aux équipes projets un niveau de connaissance et d'expertise allant bien au-delà de celles des chefs de projet classiques.



Spécialisation PRÉPARATION À LA CERTIFICATION LEAN SIX SIGMA GREEN BELT

Disponible pour le Mastère Supply Chain



La méthode de management Lean Six Sigma permet de se démarquer de la concurrence. Elle repose sur l'expérience des opérateurs de terrain, elle permet d'impliquer et de motiver les collaborateurs à tous les niveaux de l'entreprise afin de satisfaire le client.

Enfin, la certification Lean Six Sigma s'adresse à tous les secteurs d'activité, qu'il s'agisse de production ou de services : administration, tertiaire, industriel, informatique, logistique...



Spécialisation

DOUBLE-DIPLÔME GRADE MASTER

Disponible pour tous les Mastères



Le double-diplôme propose une formation de haut niveau dédiée aux métiers du management des entreprises.

AU PROGRAMME :

- ▶ Stratégies SI
- ▶ Management interculturel
- ▶ Leadership et gestion du changement
- ▶ Contrôle de gestion
- ▶ Logistique

Pour valider le double-diplôme l'étudiant devra effectuer 4 mois à l'étranger en 2 fois maximum :

- ▶ Road trip
- ▶ Stage
- ▶ Jobs

Cette expérience devra être réalisée soit pendant la formation soit juste après la formation. Si l'étudiant a déjà eu une expérience à l'étranger dans son parcours de formation, il peut soustraire ce temps aux mois demandés.

Le double-diplôme débute en **Mastère 1** par un mois de formation à **Brest Business School** en septembre, avant le début de la formation en alternance au sein de PPA Business School sur le campus de Paris.

À la fin du **Mastère 2**, un mois de formation à **Brest** sera réalisé pour clôturer le cycle et ainsi obtenir le double diplôme.



Votre curiosité ou votre choix d'orientation n'est pas encore bien arrêté et vous souhaitez explorer une discipline complémentaire ? Chez PPA, vous avez la possibilité de choisir une discipline « mineure ». Les disciplines mineures permettent de colorer votre parcours et d'obtenir une **formation bi-disciplinaire** :



Discipline mineure AUDIT EXTERNE

Disponible pour le Mastère : Conseil, Audit et Contrôle de Gestion



AU PROGRAMME:

- ▶ Conseil aux entreprises en difficulté
- ▶ Audit legal sur l'entreprise en difficulté

DÉBOUCHÉS

- ▶ Auditeur Légal
- ▶ Responsable Comptable et Financier



Discipline mineure AUDIT INTERNE

Disponible pour le Mastère : Conseil, Audit et Contrôle de Gestion



AU PROGRAMME:

- ▶ Contrôle de gestion dédié
- ▶ Audit & contrôle interne

DÉBOUCHÉS

- ▶ Contrôleur de Gestion
- ▶ Auditeur et Contrôleur Interne



Discipline mineure FINANCE D'ENTREPRISE

Disponible pour le Mastère : Finance



AU PROGRAMME:

- ▶ Evaluation financière des entreprises
- ▶ Evaluation extrafinancière & finance durable

DÉBOUCHÉS

- ▶ Conseiller Fusion-Acquisition
- ▶ Gestionnaire Risque



Discipline mineure FINANCE DE MARCHÉ

Disponible pour le Mastère : Finance



AU PROGRAMME:

- ▶ Gestion alternative
- ▶ Stratégie de trading

DÉBOUCHÉS

- ▶ Sale-Trader Actions
- ▶ Gérant d'Actif



Discipline mineure MANAGEMENT INTERNE DES RH

Disponible pour le Mastère : Ressources Humaines



DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable des SIRH
- ▶ Responsable de Gestion des Cadres



Discipline mineure RH-CONSULTING EXTERNE

Disponible pour le Mastère : Ressources Humaines



DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable des SIRH
- ▶ Responsable de Gestion des Cadres



Discipline mineure GESTION PRIVÉE

Disponible pour le Mastère : Gestion de Patrimoine



AU PROGRAMME:

- ▶ Family office
- ▶ Outils et méthode d'analyse des OPCVM
- ▶ Structuration du patrimoine

DÉBOUCHÉS

- ▶ Conseiller en Investissement
- ▶ Gestionnaire de Patrimoine



Discipline mineure BANQUE — ASSURANCE

Disponible pour le Mastère : Gestion de Patrimoine



AU PROGRAMME:

- ▶ Droit Bancaire
- ▶ Conseil aux entreprises en difficulté
- ▶ Ingénierie financière du chef d'entreprise
- ▶ Expertise en droit des sociétés

DÉBOUCHÉS

- ▶ Gestionnaire d'Actifs
- ▶ Conseiller en Banque Privée



BACHELORS ET MASTÈRES ONLINE EN ALTERNANCE

PPA Business School a développé des contenus en ligne sur mesure avec des modalités d'évaluation adaptées en alliant des cours synchrones et asynchrones en mettant à disposition des étudiants des contenus en étagère ainsi qu'une librairie numérique.

Un.e attaché.e de promotion se chargera du suivi de chaque étudiant tout au long de son cursus. Un.e chargé.e des relations entreprises accompagnera chaque étudiant dans sa recherche d'entreprise et fera le lien avec cette dernière tout au long de la scolarité de l'élève afin de s'assurer de l'adéquation des missions avec la formation. Un formateur expert « mentor » assurera un suivi régulier afin d'apporter une assistance aux étudiants et d'améliorer le taux de réussite de chaque module.



Équipe pédagogique dédiée



Accompagnement jusqu'à l'obtention de la certification professionnelle



Enseignants issus du monde professionnel



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



Plateforme e-learning performante



Cours vidéo en direct





BACHELOR

COMMUNICATION



BACHELOR

MARKETING



BACHELOR

ÉVÉNEMENTIEL ET RELATION PUBLIQUES



BACHELOR

RECRUTEMENT



BACHELOR

RESSOURCES HUMAINES



BACHELOR

ACHAT SUPPLY CHAIN



BACHELOR

INTERNATIONAL BUSINESS



BACHELOR

DEVELOPEMENT COMMERCIAL



MASTÈRE

COMMUNICATION ET EVENT



MASTÈRE

COMMUNICATION ET BRAND CONTENT



MASTÈRE

RESSOURCES HUMAINES



MASTÈRE

MANAGEMENT DES ACHATS



MASTÈRE

INGÉNIERIE D'AFFAIRES



MASTÈRE

INTERNATIONAL BUSINESS



MASTÈRE

BUSINESS DEVELOPMENT

Les MBA SPÉCIALISÉS

PPA Business School est la Grande École de Commerce en Alternance préparant au plus haut niveau (certifications professionnelles de niveaux 6 et 7) de futurs managers en Marketing, Communication, Ressources Humaines, Finance, Gestion...

Les 15 MBA Spécialisés de PPA Business School sont des formations en alternance d'une durée de 12 mois, spécialisées et professionnalisantes. Elles sont conçues à l'intention des diplômés Bac+3/4 à Bac+5 issus de grandes écoles et universités



Anne-Françoise POTIER GUILLAMET
Directrice pédagogique
MBA Business Development



Amélie NHAM
Directrice pédagogique
MBA Ressources Humaines



Valérie BASMOREAU
Directrice pédagogique
MBA pôle Développement
Commercial, International et
Supply Chain



Eric VAN EYCK
Directeur pédagogique
MBA gestion de patrimoine



Malik ISSAD
Directeur pédagogique MBA
Conseil, Audit et Contrôle de
Gestion



Catherine KARIM GUINAN
Directrice pédagogique
MBA Supply Chain



Mathieu MILLET
Directeur pédagogique
MBA2 Marketing,
Communication et Digital



Delphine FRICOTTE-VOLQUIN
Directrice pédagogique
MBA1 Marketing
Communication et MBA2
Communication

qui souhaitent compléter leur formation par des programmes permettant d'accéder à des postes de haut niveau dans des entreprises nationales et internationales. Les MBA Spécialisés de l'école sont parmi les rares MBA en France qui permettent d'obtenir des certifications professionnelles de niveau 7 reconnues par l'État.

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

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

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

▷ PROFESSIONNALISATION / PERFORMANCE

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

▷ POLYVALENCE / PLURIDISCIPLINARITÉ

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

▷ AMBITION / AVENIR

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

16 MBA RÉPARTIS EN 4 PÔLES

PÔLE MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL



Marketing Stratégique et Data Analytics



Brand Management



Marketing Digital



Communication Événementielle et Relations Publiques

PÔLE MANAGEMENT ET MARKETING SECTORIEL



Management des Projets culturels



Marketing du Luxe



Management du Tourisme et de l'Hôtellerie

PÔLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, INTERNATIONAL ET SUPPLY CHAIN



Management des Achats



International Business



Business Development



Supply Chain



Conseil en Management de la Transformation Numérique

PÔLE GESTION, FINANCE, RESSOURCES HUMAINES



Ressources Humaines



Finance



Gestion de Patrimoine



Conseil, Audit et Contrôle de Gestion

MBA 1^{RE} ANNÉE ADMISSION BAC + 3

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

PROGRAMME (M1 / BAC+4)

L'apprentissage de cette 1^{re} année de MBA permet aux étudiants de développer leurs compétences et de choisir un domaine de spécialisation. Tout au long de l'année, les apprenants pourront acquérir les fondamentaux de la gestion d'entreprise passant aussi bien par le domaine juridique, comptable, administratif que managérial. Ils pourront également obtenir des bases solides dans la spécialisation qu'ils auront choisie et de ce fait affiner leur projet professionnel en MBA2.

MARKETING ET COMMUNICATION

- ▶ Comptabilité pour manager
- ▶ Création de contenu
- ▶ Stratégie de communication
- ▶ Stratégie digital marketing
- ▶ Environnement économique
- ▶ Marketing direct et CRM
- ▶ Marketing international
- ▶ Intelligence économique
- ▶ Droit de l'entreprise
- ▶ Marketing fondamental
- ▶ E-reputation
- ▶ Atelier rapport d'activité et accompagnement professionnel
- ▶ Business English / TOEIC

SÉMINAIRES

- Challenge de communication
- PPA'S Touch et Pitch parties
- Etudes de marchés
- Consulting week
- Influencer strategy week
- Valorisation de la marque

BUSINESS DEVELOPPEMENT ET SUPPLY CHAIN

- ▶ Comptabilité pour manager
- ▶ Conduite du changement RSE
- ▶ Découverte point de vente
- ▶ Environnement économique
- ▶ Droit de l'entreprise
- ▶ E-reputation
- ▶ Gestion de projet
- ▶ Atelier rapports d'activité et accompagnement professionnel
- ▶ Business English / TOEIC

Spécialisation

Business Development :

- ▶ Spin selling
- ▶ Analyse de la performance commerciale
- ▶ Retail et merchandising

Spécialisation

Achats & Supply Chain :

- ▶ Economie des transports
- ▶ Fondamentaux supply chain
- ▶ Fondamentaux management des achats

SÉMINAIRES

- Crazy Sales Week
- International Week
- Consulting Week
- Création d'entreprise
- Le manager communicant
- Etudes de marchés

GESTION, FINANCE ET RESSOURCES HUMAINES

- ▶ Droit de l'entreprise
- ▶ Gestion de projet
- ▶ Comptabilité pour manager
- ▶ Gestion budgétaire
- ▶ Environnement économique
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Fiscalité des entreprises
- ▶ Management des organisations
- ▶ Investissement et financement
- ▶ Contrôle de gestion (spé CACG)
- ▶ Gestion de projet agile
- ▶ Marketing des produits financiers (spé GP et FIN)
- ▶ Atelier rapports d'activité et accompagnement professionnel
- ▶ Business English / TOEIC

SÉMINAIRES

- PPA'S Touch et Pitch parties
- Strategy week
- Business Plan
- Financial Week (spé CACG/GP/FIN)
- Onboarding process et management agile (spé RH)
- Business Performer (spé CACG)
- Corporate finance (spé GP/FIN)
- Leadership et management d'équipe (spé RH)
- Business expertise

BAC+3 VALIDÉ EN

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

- ▶ Sciences
- ▶ Arts
- ▶ Hôtellerie
- ▶ Cinéma
- ▶ Informatique
- ▶ Infographie, Web
- ▶ Écoles de Commerce

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



Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 7

LES RHYTHMES DES ÉTUDES MBA 1^{RE} ANNÉE

	NOV	FÉVRIER N+1	JUIN N+1	SEP N+1	JAN N+2	DEC N+2
SESSION DE NOVEMBRE	Cours en alternance MBA 1^{re} année 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine		Temps plein entreprise	Cours en alternance - MBA 1^{re} année 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine	MBA 2^e année 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine	
SESSION DE FÉVRIER	Cours en alternance - MBA 1^{re} année 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine					

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

BAC+4/5 VALIDÉ EN

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

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

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

TRONC COMMUN

TRONC COMMUN POUR TOUTES LES FILIÈRES

- Comptabilité pour non financiers
- Marketing fondamental & stratégique
- Droit de l'entreprise
- Négociation commerciale

MISE À NIVEAU

MISE À NIVEAU EN MARKETING ET COMMUNICATION

- Étude de marché
- Stratégie de communication
- Stratégie digital marketing

MISE À NIVEAU EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Technique de commerce international
- Stratégie digital marketing

MISE À NIVEAU EN GESTION, FINANCE, RESSOURCES HUMAINES

- Introduction à la finance de marché
- Introduction à la GRH
- Initiation contrôle de gestion

MBA 2^E ANNÉE

PÔLE MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL

4 MBA
AU CHOIX

PÔLE MANAGEMENT ET MARKETING SECTORIEL

3 MBA
AU CHOIX

PÔLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, INTERNATIONAL ET SUPPLY CHAIN

4 MBA
AU CHOIX

PÔLE GESTION, FINANCE, RESSOURCES HUMAINES

4 MBA
AU CHOIX



Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 7



LES RHYTHMES DES ÉTUDES MBA 2^E ANNÉE

	SEP	DEC	JAN N+1	DEC N+1
Admission avec mise à niveau en alternance	<p>Mise à niveau en alternance 2 jours école / 3 jours entreprise</p>		<p>Cours en alternance 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine</p>	

MBA 2^E ANNÉE EN ADMISSION DIRECTE

ADMISSION BAC + 4/5

BAC+4/5 VALIDÉ EN

- ▶ Marketing
- ▶ Communication
- ▶ Publicité

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

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

MBA 2^E ANNÉE

PÔLE MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL

4 MBA
AU CHOIX

PÔLE MANAGEMENT ET MARKETING SECTORIEL

3 MBA
AU CHOIX

PÔLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, INTERNATIONAL ET SUPPLY CHAIN

5 MBA
AU CHOIX

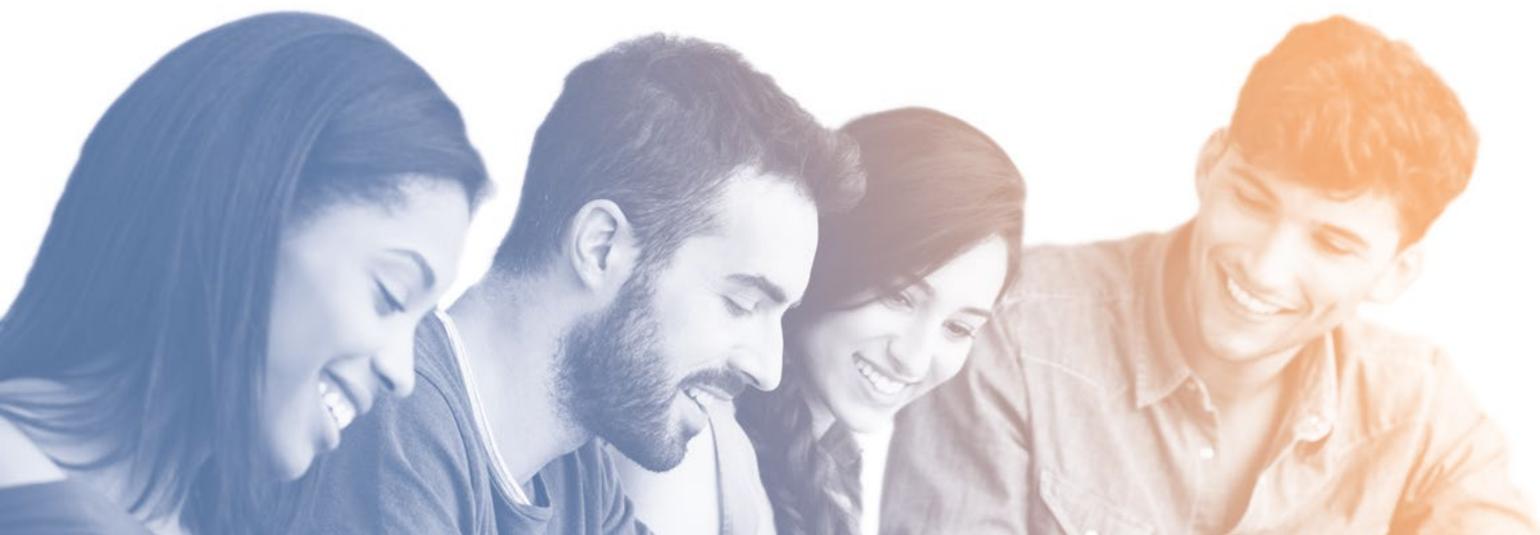
PÔLE GESTION, FINANCE, RESSOURCES HUMAINES

4 MBA
AU CHOIX

 Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 7 

LES RHYTHMES DES ÉTUDES MBA 2^E ANNÉE

	SEP	DEC	JAN N+1	DEC N+1
SESSION DE JANVIER	Temps plein entreprise - Stage possible 3 mois		Cours en alternance - MBA 2^e année 1 jour école / 4 jours entreprise + 6 séminaires d'une semaine	





www.ppa-sport.fr

PPA SPORT
LA GRANDE BUSINESS SCHOOL
DU SPORT EN ALTERNANCE

BAC À BAC+5

CYCLE BACHELOR
Certifications de
niveau 6

CYCLE MASTÈRE
Certifications de
niveau 7

MBA SPÉCIALISÉ
Certification de
niveau 7

« Transformer votre passion en un métier »



On dit souvent que “le sport, c’est l’école de la vie”, mais le sport peut aussi faire école. C’est l’ambition de “PPA SPORT” !

Au-delà du jeu en lui-même, le sport porte en lui des valeurs morales ; il possède des vertus sociales, il est au cœur d’enjeux géopolitiques et il devient un secteur puissant sur le plan économique.

Forte de son expertise reconnue auprès des décideurs du sport business et de son important réseau de professionnels du sport toujours en activité, **PPA SPORT** s’est imposée comme la **1^{re} Business School du sport en alternance** !

Vous êtes prêt à entrer dans la mêlée en rejoignant la grande famille du sport business ? Venez vivre l’expérience de PPA SPORT !

Cédric GHETTY
Directeur de PPA SPORT



ILS NOUS FONT CONFIANCE



LES DIFFÉRENTS CURSUS

LES CYCLES

// CYCLE BACHELOR

Bachelor

MARKETING ET COMMUNICATION DANS LE SPORT



RESPONSABLE PROJET MARKETING COMMUNICATION

Certification professionnelle de niveau 6*

*Certification professionnelle reconnue par l'Etat, délivrée sous l'autorité de Sciences-U Lille, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

Bachelor

BUSINESS DEVELOPMENT DES ORGANISATIONS SPORTIVES



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

Certification professionnelle de niveau 6*

*Certification professionnelle reconnue par l'Etat, délivrée sous l'autorité d'ISIM PPA, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 312, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 18 novembre 2020.

// CYCLE MASTÈRES

Mastère

MARKETING ET COMMUNICATION DANS LE SPORT



MANAGER DES STRATÉGIES COMMUNICATION MARKETING

Certification professionnelle de niveau 7*

*Certification professionnelle reconnue par l'Etat, délivrée sous l'autorité de Sciences-U Lille, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

Mastère

BUSINESS DEVELOPMENT DES ORGANISATIONS SPORTIVES



MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL

Certification professionnelle de niveau 7*

*Certification professionnelle reconnue par l'Etat, délivrée sous l'autorité d'ISIM PPA, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 312, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.

// CYCLE MBA

1^{ère} année

MBA MARKETING ET COMMUNICATION

2^e année

MBA MANAGEMENT DU SPORT



MANAGER DES STRATÉGIES COMMUNICATION ET MARKETING

Certification professionnelle de niveau 7*

*Certification professionnelle reconnue par l'Etat, délivrée sous l'autorité de Sciences-U Lille, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

LES DÉBOUCHÉS

Marketing et communication

- Responsable Communication
- Sponsorship Manager
- Responsable Marketing
- Responsable Digital dans le Sport
- Responsable Événementiel
- Production Event Manager
- Brand Manager
- Content Manager

Business development des organisations sportives

- Responsable Sponsoring et Partenariats
- Responsable Commercial
- Business Development Manager
- Sponsorship Manager
- Sales Manager
- Directeur de Stades
- Directeur de Base de Loisirs et Centres Sportifs
- Licensing Manager

LA PÉDAGOGIE «LEARNING BY DOING» DE PPA SPORT

TALK-SHOWS DU SPORT ET VISITES PRIVILÉGÉS

En rejoignant PPA SPORT, vous vivrez une expérience inédite personnelle et professionnelle en immersion au coeur des acteurs du sport business : fédérations, clubs, agences, distributeurs, médias, marques et organisateurs d'événements sportifs internationaux. Grâce à notre pédagogie par projet, nos étudiants découvrent les coulisses du sport avec des visites d'enceintes sportives, des business trips, des rencontres et talk-shows avec les décideurs du sport business d'aujourd'hui et de demain.

ILS NOUS ONT NOTAMMENT RENDU VISITE : Brahim Asloum, Gilles Verdez, Nabil Djellit, Giovanni Castaldi, Paoline Ekambi, Yann Le Moenner, Frederic Weis...

NOS ÉTUDIANTS ONT DÉCOUVERT LES COULISSES DE : Paris La Défense Arena, le Parc des Princes, Roland-Garros, l'INSEP, le Stade Pierre Mauroy de Lille, le Btwin village de Décathlon, le Stade Jean Bouin du Stade Français, le stade nautique olympique ou encore le vélodrome de Saint-Quentin en Yvelines...

PPA SPORT propose depuis cette année à ses étudiants de faire partie d'un club sportif, et il y en a pour tous les goûts : du football au basket, en passant par le tennis, le running, les sports extrêmes ou encore l'e-sport ! Soyez prêts !

En parallèle de ces rencontres privilèges, la volonté de l'école est d'amener ses étudiants sur le terrain du sport business. Tout au long de l'année, des visites sont organisées pour permettre à ses étudiants de visiter des enceintes sportives connectées comme le Stade Pierre-Mauroy de Lille ou le Stade de France, des institutions sportives comme l'INSEP ou les locaux du BTWIN Village de Decathlon. Imprégner ses étudiants d'une culture sportive en allant à la rencontre des personnalités et entreprises qui font le sport d'aujourd'hui et de demain, c'est l'ambition de PPA SPORT.



« Je suis fière d'être marraine des étudiants de PPA SPORT. Les médias sportifs sont en constante évolution avec l'essor des réseaux sociaux, il est donc primordial d'expliquer aux étudiants qui représentent le futur du sport business, comment adapter la stratégie d'un média sportif à ses nouvelles tendances. La transmission, le partage et la curiosité sont les clés essentielles pour réussir dans le sport business. »

Géraldine PONS

Marraine PPA SPORT – Directrice des sports – EUROSPORT FRANCE



LA FORMATION CONTINUE ET LA VAE



Une formation diplômante adaptée au rythme des salariés



Une formation construite en mode projet, menée par des professionnels



Certifications de niveaux 6 et 7



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

Financement possible - notamment par l'entreprise (plan de développement des compétences), par Transition Pro (CPF de transition pro) ou encore par le CPF

4 EXECUTIVE BACHELORS EN 1 AN (BAC + 3)

RESSOURCES HUMAINES

 **CHARGÉ(E) DES RESSOURCES HUMAINES** 
Certification professionnelle de niveau 6

Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SUP DES RH, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 315, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 15 septembre 2021.

COMPTABILITÉ ET FINANCE

 **RESPONSABLE COMPTABLE ET FINANCIER** 
Certification professionnelle de niveau 6

Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 313 - 314, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.

BUSINESS DEVELOPMENT ET INGÉNIERIE D'AFFAIRES

 **RESPONSABLE D'AFFAIRES COMMERCIALES ET DU DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL** 
Certification professionnelle de niveau 6

Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de ISIMI, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 312m, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 18 novembre 2020.

MARKETING ET COMMUNICATION DIGITALE

 **RESPONSABLE DE PROJET MARKETING COMMUNICATION** 
Certification professionnelle de niveau 6

Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LILLE, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

RYTHME D'ÉTUDES :

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

2 SESSIONS :

- ▶ Octobre à juin
- ▶ Février à novembre sans enseignement théorique en août

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

RESSOURCES HUMAINES

MANAGER DES RESSOURCES HUMAINES

Certification professionnelle de niveau 7

Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de l'INSTITUT DE GESTION SOCIALE, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 315n, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 25 avril 2022.

AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION

MANAGER COMPTABLE ET FINANCIER

Certification professionnelle de niveau 7

Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de l'ISIMI, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 313-314, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.

MANAGEMENT COMMERCIAL

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL

Certification professionnelle de niveau 7

Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de l'ISIMI, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 312, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023.

MARKETING ET COMMUNICATION

MANAGER DES STRATÉGIES COMMUNICATION MARKETING

Certification professionnelle de niveau 7

Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de SCIENCES-U LILLE, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

RYTHME D'ÉTUDES :

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

2 SESSIONS :

- ▶ Mi-septembre à mi-juillet
- ▶ Février à décembre sans enseignement théorique en août

LA VAE (VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE)



La Validation des Acquis de l'Expérience présente des avantages concrets aussi bien pour le salarié que pour l'entreprise et implique le respect d'une procédure spécifique. PPA Business School propose un accompagnement tout au long de la démarche pour l'obtention de la certification. La VAE a pour objectifs de mettre en cohérence le niveau de diplômes avec les compétences acquises, de légitimer le parcours professionnel par l'exercice de la preuve des compétences et ainsi, développer sa confiance en soi.

Première session : automne / soutenance devant le Jury l'été suivant ;

Deuxième session : printemps / soutenance devant le Jury l'hiver suivant.

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

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

Parcours à L'INTERNATIONAL

EN CYCLE BACHELOR

Les étudiants de PPA Business School ayant suivi la 1^{re} et/ou la 2^e année d'études au sein de l'école peuvent **effectuer en 3^e année (selon la filière suivie) un cursus à l'international** dans le cadre de partenariats noués avec des universités et écoles sur 4 continents. Les étudiants peuvent suivre **un semestre de cours à l'étranger ou l'intégralité de la 3^e année** et obtenir dans ce dernier cas un double diplôme (en fonction des universités partenaires).

LES UNIVERSITÉS PARTENAIRES

 CORÉE DU SUD ▶ Hanyang University 	 ÉTATS-UNIS ▶ National University  ▶ University of California Riverside	 ESPAGNE ▶ UEM Madrid 	 IRLANDE ▶ Griffith College 
 ALLEMAGNE ▶ Private University of Applied Science 	 MALAISIE ▶ Monash KL - Swinburne University of Technology 	 ITALIE ▶ Florence University of Arts 	 MEXIQUE ▶ Universidad de Guadalajara 
 CHINE ▶ Shanghai Normal University 	 SINGAPOUR ▶ JCUS James Cook University 	 VIETNAM ▶ RMIT Vietnam  ▶ Hoa Sen University	 MAROC ▶ HEEC Marrakech 
 CANADA ▶ Université du Québec à Montréal / ESG École des Sciences de la Gestion  ▶ Vancouver Island University 	 AUSTRALIE ▶ Australian Catholic University  ▶ ICMS (International College of Management) 	 NOUVELLE-ZÉLANDE ▶ Auckland University of Technology  ▶ University of Canterbury 	

 Double diplôme ou semestre d'études

 Semestre d'études uniquement

EN CYCLE MASTÈRE

▶ UN TRIPLE DIPLÔME POSSIBLE EN MASTÈRE

PPA s'est associé aux universités UBIS (Suisse) et Potomac (États-Unis) afin de proposer un programme inédit : les étudiants peuvent obtenir un **triple diplôme Français/Suisse/Américain** en suivant un programme de cours à distance pendant 18 mois en plus des cours classiques de PPA.



Les étudiants peuvent également partir en séjour à l'international en cycle Mastère durant un semestre ou une année complète (selon la filière suivie en 4^e année).

LES UNIVERSITÉS PARTENAIRES EN 4^E ANNÉE



CHINE

▶ Shanghai Normal University



MAROC

▶ HEEC
Marrakech



LES UNIVERSITÉS PARTENAIRES EN 5^E ANNÉE



AUSTRALIE

▶ ICMS (International College of Management)



ÉTATS-UNIS

▶ University of California Riverside



VIE ASSOCIATIVE ET BIEN-ÊTRE

PPA RUNNING CLUB



Destiné aux amoureux de la course, le PPA Running Club a été créé pour fédérer les passionnés sous le drapeau de PPA. À travers ce club, les participants reçoivent les conseils personnalisés d'un coach professionnel afin d'améliorer leurs performances, de réduire le risque de blessure...

Ses ambitions : participer à de nombreuses courses en étant force de négociation auprès des organisateurs et créer des teams selon les objectifs des coureurs.



Week-end d'intégration

LES PÉTILLANTES BY PPA

Grâce à de nombreuses professionnelles et décideuses influentes, PPA est un véritable incubateur de talents, une communauté d'énergies créatives et entrepreneuriales.

Que ce soit au travers d'interventions au sein de Business Days, de rencontres ou visites, de coachings ou de parrainages, les étudiantes et jeunes diplômées auront la possibilité de pouvoir rencontrer des personnalités du monde professionnel durant leur cursus.

OH MY CARE

Le dispositif Oh My Care place le bien-être étudiant au cœur des priorités de l'école. Tout au long de l'année, des ateliers et festivals variés sont proposés pour favoriser l'équilibre mental, physique et émotionnel des étudiants. Par exemple, la SoliWeek est un festival de la solidarité incontournable organisé par les étudiants, pour les étudiants. Cette semaine de sensibilisation met en lumière des causes essentielles telles que le handicap, l'insertion, et la diversité.



Photos Pétilantes : Clotilde de l'Eprevier

LE BUREAU DES ÉLÈVES (BDE)

Il 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.

HANDICAP ET ACCESSIBILITÉ

PPA Business School mène une politique d'égalité des chances afin de permettre à tous les étudiants d'accéder à ses formations et de développer leur potentiel.

Toutes les formations de PPA Business School sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

▶ 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 dans votre dossier de candidature 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.

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé 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.

CONTACT :

Pôle Handicap
polehandicap@reseau-ges.fr
sur rendez-vous, du lundi au vendredi de 9h30 à 17h00



LE SERVICE ALUMNI

Le service Alumni

À l'issue de votre cursus, le Service Alumni de SKOLAE assure le lien avec vos anciens camarades ou autres anciens de l'ensemble des écoles de SKOLAE. Participer à des afterworks et autres événements de convivialité, intervenir lors de conférences, faire partie du jury pour les soutenances de mémoires, recruter... Telles sont les opportunités qui vous seront données en faisant partie du réseau des anciens de SKOLAE.

Le Cabinet Alumni

Le Cabinet Alumni accompagne ses jeunes diplômés en leur donnant les clés pour faire de leur recherche d'emploi une réussite. Cela passe par du coaching personnalisé (travail du CV, correction des lettres de motivation, préparation aux entretiens...) mais également par des propositions d'offres d'emploi, des ateliers de networking conviviaux et l'organisation de rencontres avec nos partenaires.



1 forum de recrutement pour les jeunes et futurs diplômés

1 club dédié aux Femmes du Réseau « Les Pétilantes by PPA »

1 concours de création d'entreprise : « EngrainAGES »

2 consultant en recrutement dédié à l'insertion professionnelle des jeunes diplômés

plus de 20 événements organisés par an par le Service Alumni





Linda Belamri
Promotion 2017

Gestionnaire Approvisionnement
International, KOOKAI

“Je souhaitais obtenir un avantage compétitif par rapport aux autres jeunes en début de carrière. L’alternance m’a donc paru un choix évident.”



Juliette Fourdrain
Promotion 2015

Responsable Marketing, CCM Performance

“Si j’ai un conseil à donner: soyez fier de faire partie de cette école.”



Iryna Andrusik
Promotion 2017

Prévisionniste des ventes, SHISEIDO

“Au-delà de la formation, l’école est connue par les entreprises, ce qui permet de trouver une alternance rapidement.”



Nils Lafon
Promotion 2015
Directeur Marketing, Cinémoi

“Les cas pratiques nous préparent à affronter la vie professionnelle bien mieux que si l’on avait suivi une formation classique. On réfléchit à des problématiques, on trouve des solutions, on développe des réflexes.”



Ronan Noël de la Paquerie
Promotion 2009
Fondateur, CLANCLIP

“J’avais déjà un fort attrait pour l’entrepreneuriat, il me fallait compléter ma formation juridique avec une expérience en entreprise solide et une formation commerciale afin un jour de créer ma propre entreprise. Et c’est exactement ce que j’ai trouvé à PPA grâce à l’alternance.”

ADMISSIONS

Candidatez en ligne :



PROCÉDURE D'ADMISSION EN 3 ÉTAPES :

1 ADMISSIBILITÉ

Le dépôt du dossier de candidature est à réaliser en ligne via le site internet de l'établissement : www.ppa.fr

Conditions d'admissibilité :

En 1^{re} année : être titulaire du Bac

En 2^e année : être titulaire d'un Bac+1 (60 ECTS)

En 3^e année : être titulaire d'un Bac+2 (certification de niveau 5 validé et/ou 120 ECTS)

En 4^e année et 1^{re} année de MBA :
être titulaire d'un Bac+3 (certification de niveau 6 validé et/ou 180 ECTS)

En 2^e année de MBA : être titulaire d'un Bac+4 ou d'un Bac+5(240 ECTS)

PARCOURSUP :



Certaines de nos formations sont accessibles sur Parcoursup pour le campus de Paris :

- ▶ 1^{ère} année en apprentissage du Bachelor Ressources Humaines
- ▶ 1^{ère} année en apprentissage du Bachelor Finance
- ▶ 1^{ère} année en apprentissage du Bachelor Conseil, Audit et Contrôle de Gestion

Pour plus d'informations, merci de contacter le Service Admissions à l'adresse suivante : admissions@ppa.fr

2 ADMISSION SUR CONCOURS

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

- ▶ Un écrit comportant un QCM de français, d'anglais, culture général, logique et un test d'aptitudes générales*
- ▶ Un entretien individuel de motivation**

**un QCM de connaissances sectorielles est proposé à partir de la 3^e année*

***l'entretien se déroule en Anglais pour une intégration en International Business.*

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 et des rythmes d'études.



FINANCEMENTS

FINANCEMENT

PPA Business School est un établissement facilement accessible aux étudiants sur le plan financier. Un ensemble de mesures et de dispositifs peut alléger considérablement la charge financière demandée aux étudiants :

- ▶ il n'y a aucun frais de concours d'entrée : la candidature est gratuite
- ▶ l'alternance est possible dès la 1^{re} année, facilitant le financement de tout ou partie de sa scolarité
- ▶ PPA Business School fait également bénéficier les étudiants d'emprunts bancaires à taux préférentiels, remboursables durant les 3 ou 4 années qui suivent la fin des études
- ▶ Les étudiants qui suivent le Bachelor Marketing et Communication peuvent bénéficier d'une bourse du CROUS



Tous les étudiants de moins de 28 ans de nationalité française ou possédant la nationalité d'un pays membre de l'Union Européenne peuvent bénéficier d'un système de prêts bancaires garantis par l'État, sans condition de ressources ni caution et négociés avec ses partenaires bancaires (BNP Paribas, Banques Populaires, Caisse d'Épargne, Banque Postale, BFCOI, Société Générale, Caisses d'Épargne, CIC, Crédit Agricole, Crédit Mutuel et Société Générale) via Bpifrance, pour un montant maximum de 20 000 € avec la possibilité d'un remboursement différé. L'État apporte sa garantie aux banques partenaires mentionnées ci-dessus.



NOS DIFFÉRENTS TYPES DE CONTRATS EN ALTERNANCE

LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

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

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

LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION*

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

Rémunération : Entre 55% et 100 % du SMIC ou du SMC.

LA CONVENTION DE STAGE LONGUE DURÉE (COSTAL)

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

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

* destiné aux étudiants de plus de 29 ans.

AIDES AU LOGEMENT

PPA Business School est une école de SKOLAE qui place la question du logement et des conditions de vie étudiante au centre de ses préoccupations. C'est pourquoi le groupe a noué un partenariat avec STUDAPART et EXECUTIVE RELOCATIONS afin de simplifier l'accès au logement pour tous les étudiants du groupe en France.

ZOOM SUR STUDAPART

366 étudiants de SKOLAE ont été accompagnés pour trouver un logement dont 173 étudiants internationaux.

Loyer mensuel moyen : 680€ / mois

Durée moyenne de location : 14 mois

Nombre de jours pour trouver un logement : 10 jours en moyenne à partir de la première demande envoyée à un loueur

Frais de réservation : en moyenne 3% des frais engagés sur la période de location

Chiffres du 1er avril au 30 septembre 2021





Avec ses 24 écoles accessibles en alternance et plus de 50 ans d'expertise pédagogique, SKOLAE, composé des Réseaux GES, EDUCTIVE & ABILWAYS, fait partie des plus importants réseaux d'enseignement supérieur privé. Nos établissements n'ont eu de cesse de se développer ces dernières années au niveau national grâce à l'investissement de l'ensemble de nos équipes pour fournir une pédagogie et un accompagnement de qualité. Organisé autour de 4 pôles (Numérique, Management, Art et Design, Médias), SKOLAE forme chaque année plus de 21 000 étudiants et 25 000 apprenants sur des formations post-bac, accessibles en alternance et reconnues par l'État. Tous les cursus sont spécialisés sur des métiers ou des secteurs.

Ce réseau d'écoles permet également des synergies entre cursus, matérielles (locaux, outils pédagogiques), humaines, dans les relations internationales, les relations entreprises et la vie associative.

SKOLAE EN QUELQUES CHIFFRES

+21 000
étudiants et 25 000
apprenants

10 000
entreprises d'accueil

24
écoles

+43 000
alumni en activité

33
campus en France
GES / Eductive

+1000
enseignants issus
du monde du travail

24 ÉCOLES RÉUNIES AUTOUR DE 4 PÔLES

MANAGEMENT, NUMÉRIQUE,
ART ET DESIGN, MÉDIAS





**Les formations de PPA
Business School sont
co-construites avec les
experts de nos entreprises
d'accueil afin d'assurer
l'employabilité de nos
diplômés.**

Christophe Felidj
Directeur PPA Business School

Édité par SAS ISIMI - 85, avenue Pierre Grenier - 92100 Boulogne-Billancourt
SIRET : 33017866600047 - Capital social : 40.000 € - 330 178 666 RCS PARIS
Imprimé par Imprigraphic - 9 rue de la Folie Régnault - 75011 Paris. Photographies et visuels : Tous droits réservés. Toute reproduction interdite.
Document imprimé sur un papier couché 100% recyclé issu de forêts gérées durablement, certifié FSC® Recycled.  **IMPRIM'VERT**
Ce document est non contractuel.

RETROUVEZ LES CONTACTS DES CAMPUS

CAMPUS AIX-EN-PROVENCE, BORDEAUX,
GRENOBLE, LILLE, LYON, NANTES, PARIS, REIMS,
RENNES, TOULON ET TOULOUSE

Scannez ce QR code



ppa.fr

janvier 2025

Suivez-nous sur les réseaux sociaux :



PPA
BUSINESS SCHOOL
La Grande École en Alternance

ÉCOLE RECONNUE
PAR L'ÉTAT

