



“ L’EGC Vendée vous propose une pédagogie de proximité avec l’entreprise. Au cours de ces 3 années, vous serez amené à développer votre créativité et votre imagination, à travailler en équipe, à observer le monde professionnel et à mener à bien des projets pour l’entreprise. ”

## En 1ère année

### Visites d’entreprises

L’occasion d’aborder différents thèmes comme les caractéristiques d’un métier, d’un secteur d’activité et la stratégie d’une entreprise.

### Training vente

Pendant une semaine, les étudiants, formés sur les produits puis encadrés par le service commercial de l’entreprise, partent sur le terrain et mettent en application les techniques de vente fraîchement acquises.

## En 2ème année

### Enquêtes

Un travail en équipe pour le compte des entreprises : de la création d’un questionnaire à la restitution d’une synthèse de l’enquête, en passant par l’analyse des statistiques, toute la méthodologie est mise en application et confrontée à la réalité du recueil d’informations sur le terrain.

### Événementiel

Créer un événement, choisir un thème, mobiliser des intervenants représentatifs, attirer et accueillir un nombreux public, créer des supports de communication, gérer un budget, en travaillant en équipe, tel est le défi lancé aux étudiants.

### Challenge des Entrepreneuriales

Travailler sur un projet de création d’entreprise, rencontrer les professionnels dans ce domaine, faire équipe avec des étudiants d’une autre formation, établir un business plan, et participer à un grand concours régional en étant parrainé par un chef d’entreprise. Une opportunité enrichissante et passionnante.



## TEMOIGNAGE



« Le Challenge des Entrepreneuriales? Une expérience très enrichissante grâce aux connaissances acquises sur le terrain, les recherches, le travail avec des étudiants d’autres disciplines que je n’aurais sûrement jamais connus sans cette compétition.

Notre équipe, constituée de deux futurs ingénieurs, d’une étudiante en droit et de moi-même plus

axée sur le marketing, avait pour projet la commercialisation puis la production de maisons en bois en kit. J’étais plus particulièrement chargée de l’étude de marché, de la recherche de partenaires et de la communication mais j’ai pu apprendre énormément sur les aspects techniques, juridiques et fiscaux, grâce à mes coéquipiers. Au niveau professionnel ou au niveau humain, c’était vraiment une opportunité à ne pas manquer ».

Amélie, (équipe nominée pour le prix des Entrepreneuriales)

## Campagne de communication

Préparer le plan de communication d'une entreprise en tenant compte de son environnement et de ses objectifs. Cette action permet aux étudiants d'allier rigueur et créativité : diagnostiquer et analyser la situation de l'entreprise, déterminer le positionnement, choisir le message à faire passer, trouver la manière de l'exprimer, évaluer les supports de communication adaptés, établir le budget et le calendrier... Un travail réalisé par petites équipes concurrentes sur un cas concret proposé par une entreprise locale.

## En 3ème année

### Compétition de marketing stratégique

Vivre pendant une semaine une situation de concurrence, prendre des décisions et en mesurer les effets le jour suivant, réagir aux événements extérieurs... Cette semaine de compétition permet aux étudiants en fin de cursus de réviser et mettre en application les outils et la stratégie marketing de l'entreprise.

### Ciblage export

Etudier la pertinence et les conditions d'une démarche export pour une entreprise. Telle est la mission que les étudiants se voient confiée. Cette opération permet de mettre en œuvre les notions de marketing international.

### Chantier d'analyse Crédit Mutuel Océan

Etudier la situation financière d'une entreprise réelle et les solutions de financement de ses investissements. Action menée en fil rouge par petits groupes qui présentent leur diagnostic et leurs préconisations devant un jury auquel participent le responsable de l'entreprise concernée et un responsable du Crédit Mutuel Océan, dans le cadre du partenariat Crédit Mutuel Océan-EGC Vendée.



## Pour tous renseignements complémentaires, contactez l'école :

- par courriel : [contact.egc@vendee.cci.fr](mailto:contact.egc@vendee.cci.fr)
- par téléphone au 02 51 47 70 80
- Vous pouvez également vous renseigner sur [www.egc-vendee.fr](http://www.egc-vendee.fr)