

Fiche d'Expression de Besoin de Formation

(Appréhender l'environnement économique en France et à l'étranger)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Dans le cadre de leur première année de formation à Sup de Vente, les étudiants du Bachelor EGC doivent acquérir des clés de compréhension de l'environnement économique leur permettant de préparer leurs stages pratiques en entreprise.

2) Objectifs poursuivis

- Etre en mesure de comprendre les grands débats économiques contemporains
- Appréhender la dynamique économique territoriale
- Comprendre l'organisation de l'entreprise, son fonctionnement managérial et son positionnement sur les marchés nationaux et internationaux

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Déterminer les finalités et la dynamique de la croissance économique
- Comprendre les éléments clés d'une économie mondiale en transition
- Appréhender le territoire comme un réseau d'acteurs
- Comprendre l'organisation de l'entreprise et les missions principales des différentes entités
- S'intégrer en entreprise
- Mettre en œuvre un comportement professionnel (savoir être)

Résultat attendu :

- Comprendre le fonctionnement de l'économie et l'organisation des entreprises.
- S'insérer en entreprise en respectant ses codes

4) Public concerné :

Etudiants en alternance :

Niveau Bac +3 : Bachelor EGC 1^{ère} année

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation : entre 5 et 10 jours avec accompagnement pendant le stage à l'étranger

Nombre prévisionnel de groupes : 1

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation se déroule à Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 30 apprenants

Méthodes pédagogiques : cours, cas pratiques, revues de presse, approche digitale, conférences, coaching

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : Devoir sur table, dossier écrit (rapport de stage), soutenances orales

Conseils de classe : 2

6) Profils recherchés

Enseignant ou consultant(e) diplômé(e) niveau Bac+4/5 de formation économique avec une expérience en entreprise

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature