

CALENDRIER ANNUEL DES MODULES

Marketing Développement Commercial											
	DUREE	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Marketing des Services	6 jours	18,19	22, 23	12,13							
Marketing B to B	6 jours		7, 8	5, 6	16, 17						
Management de la Force de Vente et Négociation	9 jours	1, 2, 3, 22, 23, 24	19, 20, 21				17, 18, 19	7, 8, 9	19,20,21		
Key Account Management	6 jours		21, 22	19, 20	22, 23						
Web Marketing	3 jours				21, 22, 23			1, 2, 3			
La fidélisation	3 jours					18, 19, 20					
Stratégie Marketing	9 jours	16,17,18	12, 13, 14	3, 4, 5				*	*	*	
Les Fondamentaux du Marketing	9 jours		29, 30	6	7, 8, 25	7, 21, 22					
Marketing événementiel	3 jours									5, 6, 19	
Marketing International	3 jours						*				
Contrôle de Gestion Finance											
	DUREE	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Les Normes IFRS	6 jours		*	*							
Comptabilité et Information Financière	9 jours				11, 18, 25	8, 15	7, 14, 21, 28				
Analyse Financière	6 jours		6, 7	10, 19, 20	3						
Le Pilotage de l'Entreprise	9 jours							*	*	*	
Ressources Humaines											
	DUREE	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Recrutement et Gestion des Compétences	6 jours		*	*							
Rémunération et Politiques de Rétribution	9 jours	11, 12, 13	15, 16	12, 13	14, 15						
Audit et Performances des Ressources Humaines	9 jours							*	*	*	
Management Opérationnel											
	DUREE	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Panorama de la fonction Achats	9 jours			10, 11, 12	8, 9, 15	18, 19, 20					
Gestion et Finance pour Non Spécialistes	9 jours	10, 11, 24, 25	14,15	5, 6, 12				*	*	*	
Le Manager et son Equipe	6 jours		5, 6, 7 complet	4, 5, 6 complet	30, 31	21, 22	26, 27		15, 16	4, 5, 25, 26	
Identité et Trajectoire Professionnelle	3 jours				10, 11	12		*	*	*	
Concevoir un Bon Business Plan	3 jours					13,14	11			17,18	1
Le Management de Projet	9 jours		*	*	*			*	*	*	
Négocier efficacement avec les services achats	3 jours		19, 20, 21		14, 15, 16						
Le Management Stratégique de l'Entreprise	9 jours							*	*	*	
Le Manager Négociateur	9 jours							7, 8	13, 26, 27	19, 20	1, 2
Démarches et Outils de la Prospective et du Management Stratégique	6 jours		28, 29, 30	13,14	23						

Pour certain programme nous proposons 2 sessions par an :

Session Automne

Session Printemps

* Certaines dates restent à valider par nos intervenants, en revanche nous pouvons vous indiquer, par jeu de couleur, les périodes auxquelles auront lieu ces formations

L'ESSEC Management Education se réserve le droit en cas d'empêchement majeur de modifier ce planning

Tarif des modules

Module de 9 jours => 3 600 € HT soit 4 305,60 € TTC

Module de 6 jours => 2 850 € HT soit 3 408,60 € TTC

Module de 3 jours => 1 900 € HT soit 2 272,40 € TTC