estacom.

Ecole supérieure
de communication
& marketing

www.estacom.fr

SOMMAIRE

QUI SOMMES-NOUS ?

CAMPUS 2025 6
SCHÉMA DES ÉTUDES 7
UNE PÉDAGOGIE ORIENTÉE PROJET 9
L'APPRENTISSAGE, PREMIER PAS DANS LE MILIEU PROFESSIONNEL 10
ACCOMPAGNEMENT EN ENTREPRISE 13

POST-BAC A BAC+3

BACHELOR **COMMUNICATION** 15
BACHELOR **MARKETING** 19
BACHELOR **ÉVÉNEMENTIEL, CULTURE ET MÉDIAS** 23

BAC+3 A BAC+5

MASTÈRE MANAGER DE LA **COMMUNICATION GLOBALE** 26
MASTÈRE MANAGER DE LA **STRATÉGIE COMMERCIALE** 30
MASTÈRE MANAGER DE LA **STRATÉGIE MARKETING 360** 34

INFOS PRATIQUES

DÉCOUVERTE DU PARC MULTIMÉDIA 38
CREATIVE DAYS 40
MOBILITÉ INTERNATIONALE 43
RÉSIDENCE ÉTUDIANTE 45
COMMENT INTÉGRER L'ESTACOM ? 47
L'ACCESSIBILITÉ HANDICAP 49
FINANCEMENTS 50
ÉTUDIER À BOURGES 53
BUREAU DES ÉTUDIANTS 55

e

QUI SOMMES-NOUS ?

L'**estacom**, fondée en 1992 par la Chambre de Commerce et d'Industrie du Cher, est une école de communication située à Bourges. Elle est la plus ancienne école de communication de la région Centre-Val de Loire. Initialement spécialisée en communication et marketing, elle a élargi ses formations au domaine du commerce pour répondre aux besoins des entreprises locales et aux demandes des étudiants.

L'Estacom est implantée sur le **Campus de la CCI du Cher**, qui accueille également l'École Curien partenaire de l'INSA Centre Val de Loire. Avec plus de 500 étudiants chaque année, le campus est un lieu dynamique et animé.

Afin de répondre aux besoins des étudiants et du territoire, la CCI mène un ambitieux projet de développement. Un nouveau Campus est actuellement en construction, au sein du technopôle Lahitolle, auprès de l'ensemble des acteurs de l'enseignement supérieur.

Ce nouveau Campus nous permettra de réaliser nos ambitions : création de plus de synergies entre nos écoles, développement d'une pédagogie innovante, ouverture au monde de l'entreprise, etc.

CAMPUS 2025

EN QUELQUES CHIFFRES

14 petites salles de TD
5 grandes salles de TD
3 salles de cours
1 grande salle de cours / devoirs
4 salles informatiques
2 box de travail / projet
1 amphithéâtre 150 places
1 studio photo / vidéo
1 bibliothèque
1 cafétéria
1 cuisine
1 salle polyvalente
1 espace associations / étudiants

La Chambre de Commerce et d'Industrie du Cher vient de lancer la construction d'un tout nouveau campus à Bourges. Cette initiative vise à répondre à la demande croissante de formation en alternance, en accueillant davantage d'étudiants des écoles Curien et Estacom.

La localisation stratégique à proximité de l'école d'ingénieur INSA Centre Val de Loire et de la faculté de droit ouvre la voie à de nouvelles collaborations entre ces institutions.

Au cœur de ce projet, un objectif majeur : favoriser les synergies entre les établissements d'enseignement supérieur et renforcer la communauté étudiante berruyère. Ce campus se veut être bien plus qu'un simple lieu de cours. Il sera un véritable espace d'échange et de coopération, où les étudiants pourront se retrouver et collaborer dans un environnement propice à leur développement intellectuel et professionnel.

Le bâtiment du nouveau campus se distingue par son design ultramoderne et son engagement en faveur de l'environnement. Il reflète la volonté de la CCI du Cher de contribuer à un avenir plus durable. Mais au-delà de son aspect extérieur, chaque détail de ce campus a été pensé pour favoriser l'apprentissage interactif et la collaboration entre les étudiants. Des salles de classe équipées des dernières technologies aux espaces de coworking collaboratifs, tout a été conçu pour offrir aux étudiants un environnement d'apprentissage dynamique et innovant.

SCHÉMA DES ÉTUDES

S'INITIER
ANNÉE 1

SE SPÉCIALISER
ANNÉE 2

APPROFONDIR
ANNÉE 3

- BACHELOR COMMUNICATION
- BACHELOR MARKETING
- BACHELOR ÉVÉNEMENTIEL, CULTURE ET MÉDIAS

SE PROFESSIONNALISER
ANNÉE 4

ANNÉE 5

- MASTERE COMMUNICATION
- MASTERE MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE
- MASTERE MANAGER DE LA STRATÉGIE MARKETING 360

e

UNE PÉDAGOGIE ORIENTÉE PROJET

Notre approche pédagogique repose sur des projets concrets. Durant leur formation, nos étudiants bénéficient de l'expertise de professionnels issus d'agences de communication, du web, de l'événementiel, des services marketing, de la communication, de grandes entreprises, d'institutions et de start-ups.

Les modules de cours sont structurés autour de projets. Chaque cours est associé à des travaux dirigés, permettant à chaque étudiant de mettre en pratique les connaissances acquises en réalisant des cas concrets ou fictifs, les plaçant dans des situations professionnelles authentiques.

Certains modules nécessitent la réalisation de projets professionnels. Il s'agit de missions réelles et concrètes confiées par les entreprises, permettant à nos étudiants de mener des actions de communication ou de marketing concrètes. Quelques exemples de projets récemment réalisés incluent : un shooting photo pour le Tango Bourges Basket ou pour la promotion des marchés berruyers, la réalisation d'une série de vidéos pour l'EPIDE et la création d'une charte éditoriale et graphique pour le lycée Jean Guéhenno.

Les avantages de l'approche pédagogique de l'Estacom sont nombreux. Elle permet de professionnaliser nos étudiants, de faciliter leur immersion dans le monde de l'entreprise, d'ajouter une expérience professionnelle valorisable sur leur CV et de favoriser un apprentissage dynamique et orienté vers la pratique.

L'APPRENTISSAGE

PREMIER PAS DANS LE MILIEU PROFESSIONNEL

L'apprentissage : un tremplin vers l'avenir

Dans un monde en constante évolution où les compétences sont devenues essentielles, l'apprentissage occupe une place centrale, offrant aux étudiants une voie privilégiée vers le succès professionnel. Loin d'être simplement un moyen d'acquérir des connaissances théoriques, l'apprentissage s'avère être une expérience immersive qui allie savoir-faire pratique et connaissances académiques.

L'estacom se distingue par son engagement envers la réussite de ses étudiants mais également dans la satisfaction des entreprises en étant à l'écoute de leurs besoins en proposant des profils adaptés.

Notre service relation entreprises se mobilise pour assister les étudiants dans leur recherche en activant le large réseau partenaires de la Chambre de Commerce de de l'Industrie du Cher.

En mettant à disposition des méthodologies et des outils pour organiser leur travail et leur recherche en entreprise, notre équipe conseille et identifie des offres correspondantes à leurs profils et soutien leurs candidatures auprès des entreprises.

L'apprentissage représente bien plus qu'une simple période de formation : c'est un véritable levier de développement personnel et professionnel. En étant soutenu par nos équipes engagées, nos étudiants peuvent aborder leur avenir avec confiance et détermination, prêts à relever les défis qui se présenteront sur leur chemin vers la réussite.

CONTACTS

- **Entreprises :** Prospection-entreprise@cher.cci.fr
- **Bachelors Communication, Evénementiel Culture & Médias :** Valérie Fernandes | valerie.fernandes@cher.cci.fr
- **Bachelors Marketing :** Alexia Palacci | alexia.palacci@cher.cci.fr
- **Mastères Communication, Marketing, Stratégie Commerciale :** Sabrina Tinel | sabrina.tinel@cher.cci.fr

ACCOMPAGNEMENT EN ENTREPRISE

Une fois le contrat d'apprentissage ou la convention de stage signé, notre équipe en charge du suivi en entreprise prend le relais. Elle joue un rôle de point de contact entre l'apprenant, le maître de stage/ apprentissage et le tuteur école. Sa mission est de vous accompagner tout au long de votre cursus afin de veillez au bon déroulement de votre apprentissage en entreprise.

Le tuteur école, professionnel expérimenté, assure également un suivi régulier tout au long de votre cursus. Il veille à votre intégration dans l'entreprise et à la bonne réalisation de vos missions. En collaboration avec votre maître d'apprentissage ou de stage, le tuteur est également disponible pour ajuster certaines missions si nécessaire, si nécessaire, en accord avec l'école, afin de favoriser la réussite de votre formation.

A l'estacom, nous sommes déterminés à offrir à nos étudiants un accompagnement complet et personnalisé tout au long de leur expérience en entreprise, garantissant ainsi une intégration réussie et un déroulement optimal de leur formation.

CONTACT

Charlotte TARDIVEL | charlotte.tardivel@cher.cci.fr

BACHELOR
COMMUNICATION

Titre Chargé(e) de communication plurimédia - Enregistré auprès de France Compétences sous le n°RNCP 34589 le 24/04/2020 jusqu'au 24/04/2025. Délivré par FORMATIVES

POST-BAC A BAC+3

Le chargé de communication a pour objectif d'élaborer et de contribuer au rayonnement de l'image d'une entreprise, de ses clients ou d'une marque. Il est le garant de la politique de communication tout en assurant la coordination des différents acteurs du métier.

Ses missions principales :

- Concevoir les campagnes de communication
- Créer des actions de communication percutantes
- Gérer et exploiter les outils du print et du web
- Coordonner les équipes autour d'un même projet (graphistes, photographes, vidéastes, etc ...)

À l'estacom, nous avons à cœur de vous aider à développer vos compétences. C'est pourquoi, nous vous proposons un parcours de formation progressif qui vous permettra d'obtenir un diplôme en communication, vous ouvrant ainsi l'accès au monde du travail.

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGÉE

Mastère Communication

PROGRAMME
BACHELOR COMMUNICATION

Le programme est susceptible de connaître des ajustements au cours de l'année.

ANNÉE 1 *« Explorer »*

FONDAMENTAUX
Découvrez les bases essentielles du marketing, de la communication et de l'événementiel à travers leurs historiques, rôles et importances dans les stratégies actuelles.

CULTURE MÉTIER
Levez le voile sur la culture spécifique de vos futurs métiers mêlant stratégie, création, différentiation, campagnes visuelles, tendances de consommations et univers du digital.

MÉTHODOLOGIES ÉLÉMENTAIRES
Maîtrisez le socle commun des outils d'analyse et de recherches pour comprendre les finalités des campagnes, du comportement consommateur, de l'audit et du benchmark afin de proposer des pistes de travail pertinentes.

EXPRESSION ORALE, ÉCRITE ET POSTURE PROFESSIONNELLE
Développez les compétences nécessaires pour communiquer vos idées et concepts de manière efficace à l'oral et à l'écrit, perfectionnez votre posture professionnelle pour renforcer votre crédibilité.

PAO
Initiez-vous à l'utilisation des outils de la Suite Adobe, mettez l'accent sur la création visuelle et la manipulation d'éléments graphiques pour renforcer l'impact de vos messages.

FONDAMENTAUX DU DIGITAL ET DU WEB
Comprenez les principes fondamentaux du digital, en développant la présence en ligne, les réseaux sociaux et les stratégies adaptées au contexte numérique et du web d'aujourd'hui.

PROJETS PRO
Tout au long de cette 1ère année, développez vos compétences sur des projets concrets pour répondre aux besoins de clients réels !

ANNÉE 2 *« Expérimenter »*

CONCEPTION DE LA COMMUNICATION

Apprenez à établir des plans de communication engageants, adaptés à vos cibles et à votre budget prévisionnel.

COMMUNICATION APPLIQUÉE

Institutionnelle, événementielle, publique, territoriale interne ou externe, plongez dans la diversité des contextes de communication.

COMMUNICATION DIGITALE

Les médias sociaux et la gestion de la réputation en ligne sont aujourd'hui des éléments incontournables des stratégies digitales pour une communication efficace et maitrisée.

PHOTOGRAPHIE

Des règles de composition au shooting, en passant par les techniques d'éclairages, de studio et de reportage, apprenez à capturer et retoucher des images évocatrices et communicatives.

VIDÉO

Explorez le monde dynamique de la vidéo, de la création du storyboard jusqu'au montage, créez des contenus visuels percutants pour renforcer votre message à travers ce média puissant.

AUDIO

Découvrez la force de la communication auditive. Des podcasts à la narration, développez vos compétences pour créer une accroche mémorable à travers le son et renforcer l'impact de vos campagnes.

PAO

Abordez les techniques avancées sur la Suite Adobe.

PROJETS PRO

Tout au long de cette 2ème année, expérimentez le travail collaboratif d'agence pour répondre aux besoins de vos clients !

ANNÉE 3 *« Exceller »*

STRATÉGIES DE COMMUNICATION

Exploitez les diverses possibilités offertes par les stratégies de communication. Apprenez à élaborer des approches efficaces pour atteindre vos objectifs et développer l'attractivité de vos activités.

MANAGEMENT DU PROJET DE COMMUNICATION

Maîtrisez les compétences de gestion nécessaires pour mener à bien des projets de communication. De la conception à la mise en œuvre, découvrez comment diriger et coordonner des initiatives de communication réussies.

ANALYSE DE KPI ET OPTIMISATION DE LA COMMUNICATION DIGITALE

Entrez dans le monde des données avec une approche pratique. Apprenez à analyser et compiler les indicateurs de performances (KPI) pour évaluer la maturité des pratiques et optimiser vos campagnes de communication digitale.

PERFECTIONNEMENT SUITE ADOBE

Des techniques avancées de design à la collaboration entre logiciels, perfectionnez votre utilisation de ces outils essentiels pour une création visuelle encore plus impactante.

e

BACHELOR MARKETING

Titre délivré par la CCI du Cher de «Responsable de projet en marketing» certifié Niveau II (Fr) et Niveau 6 (Eu), Code NSF 320, enregistré au RNCP par arrêté du 16 décembre 2019.

POST-BAC A BAC+3

Le chargé de projet Marketing est à l'origine des axes stratégiques pour le développement de produits ou services qui nécessitent de créer de la valeur à partir de facteurs différenciant sur un marché préalablement compris et identifié.

Ses principales missions sont :

- Étudier et comprendre les marchés et tendances actuelles
- Participer à l'élaboration de stratégies marketing
- Créer de la valeur par l'innovation
- Définir les axes de commercialisation

À l'estacom, nous sommes déterminés à vous aider à développer vos compétences. C'est pourquoi nous vous proposons un parcours de formation progressif qui vous permettra d'obtenir un diplôme en marketing.

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGÉE

Mastère Manager de la Stratégie Commerciale
Mastère Manager de la Stratégie Marketing 360

PROGRAMME BACHELOR MARKETING

Le programme est susceptible de connaître des ajustements au cours de l'année.

ANNÉE 1 *« Explorer »*

FONDAMENTAUX

Découvrez les bases essentielles du marketing, de la communication et de l'événementiel à travers leurs historiques, rôles et importances dans les stratégies actuelles.

CULTURE MÉTIER

Levez le voile sur la culture spécifique de vos futurs métiers mêlant stratégie, création, différentiation, campagnes visuelles, tendances de consommations et univers du digital.

MÉTHODOLOGIES ÉLÉMENTAIRES

Maîtrisez le socle commun des outils d'analyse et de recherches pour comprendre les finalités des campagnes, du comportement consommateur, de l'audit et du benchmark afin de proposer des pistes de travail pertinentes.

EXPRESSION ORALE, ÉCRITE ET POSTURE PROFESSIONNELLE

Développez les compétences nécessaires pour communiquer vos idées et concepts de manière efficace à l'oral et à l'écrit, perfectionnez votre posture professionnelle pour renforcer votre crédibilité.

PAO

Initiez-vous à l'utilisation des outils de la Suite Adobe, mettez l'accent sur la création visuelle et la manipulation d'éléments graphiques pour renforcer l'impact de vos messages.

FONDAMENTAUX DU DIGITAL ET DU WEB

Comprenez les principes fondamentaux du digital, en développant la présence en ligne, les réseaux sociaux et les stratégies adaptées au contexte numérique et du web d'aujourd'hui.

PROJETS PRO

Tout au long de cette 1ère année, développez vos compétences sur des projets concrets pour répondre aux besoins de clients réels !

ANNÉE 2 *« Expérimenter »*

CONCEPTION DE L'OFFRE MARKETING

Explorez les stratégies de création d'offres attrayantes et compétitives. De la définition des caractéristiques au positionnement sur le marché, découvrez comment concevoir une offre marketing percutante.

MARKETING CLIENT

Plongez dans l'univers du marketing centré sur le client. De la compréhension des besoins à la fidélisation, apprenez à établir des relations durables et à maximiser la satisfaction client pour construire une base solide.

MARKETING PRODUIT

Maîtrisez les techniques du marketing de produit. De la conception à la promotion, explorez les stratégies pour positionner efficacement un produit sur le marché tout en mettant l'accent sur la création de valeur et la différenciation.

MARKETING DIGITAL

Explorez les possibilités du marketing à l'ère numérique. Des médias sociaux à la publicité en ligne, découvrez les outils et les tactiques pour atteindre votre public cible dans le monde digital.

WEB MARKETING

Des techniques de référencement à la gestion des campagnes publicitaires, en passant par les solutions e-commerce et les marketplaces, apprenez à maximiser votre visibilité et à engager votre clientèle sur le web.

DATA MARKETING

Découvrez le pouvoir des données dans le marketing moderne. Apprenez à collecter, analyser et utiliser les données pour informer vos décisions marketing, optimiser les campagnes et personnaliser l'expérience client.

PROJETS PRO

Tout au long de cette 2ème année, expérimentez le travail collaboratif d'agence pour répondre aux besoins de vos clients !

ANNÉE 3 *« Exceller »*

STRATÉGIES MARKETING

Exploitez les diverses possibilités offertes par les stratégies marketing. De la planification à la mise en œuvre, apprenez à concevoir des approches efficaces pour promouvoir vos produits ou services tout en vous adaptant aux besoins changeants du marché.

MANAGEMENT DU PROJET MARKETING

Acquérez les compétences de gestion nécessaires pour superviser des projets marketing. De la conception à la réalisation, découvrez comment diriger et coordonner des initiatives marketing réussies, en veillant à l'efficacité opérationnelle.

ANALYSE DE KPI ET ÉVALUATION DES ACTIONS MARKETING

Entrez dans le monde des données avec une approche pratique. Apprenez à analyser et compiler les indicateurs de performances (KPI) pour évaluer l'efficacité de vos actions marketing, ajuster vos stratégies et optimiser les résultats.

PERFORMANCE ET MATURITE DES PRATIQUES MARKETING

Évaluez et perfectionnez la performance globale de vos pratiques marketing. Explorez les indicateurs de maturité, identifiez les opportunités d'amélioration et perfectionnez vos compétences pour atteindre un niveau de performance optimal.

MARKETING CONTEMPORAIN

Prenez en considération les tendances actuelles et de demain du marketing. Explorez les nouvelles technologies, les comportements ou expériences consommateurs émergents et les méthodes innovantes pour rester à la pointe du marketing contemporain.

e

BACHELOR ÉVÉNEMENTIEL CULTURE ET MEDIAS

Titre Chargé(e) de projet événementiel - Enregistré auprès de France Compétences sous le n°RNCP 34927 jusqu'au 14/09/2025 pour une durée de 5 ans. Délivré par FORMATIVES

POST-BAC A BAC+3

Le chargé de projet événementiel conçoit des événements pour le compte d'une entreprise ou de ses clients. Ils peuvent prendre la forme d'une convention, d'une soirée, d'un séminaire, d'une inauguration ou d'une remise de prix…

- Concevoir l'événement
- Élaborer et respecter les budgets alloués
- Gérer la logistique liée au projet
- Coordonner les équipes dans la réussite de l'événement

À l'estacom, nous nous engageons à faciliter le développement de vos compétences. Nous mettons à votre disposition un itinéraire de formation progressif aboutissant à l'obtention d'un diplôme en événementiel. Notre objectif est de vous accompagner dans votre croissance professionnelle.

PROGRAMME
BACHELOR ÉVÉNEMENTIEL CULTURE ET MEDIAS

Le programme est susceptible de connaître des ajustements au cours de l'année.

ANNÉE 1 *« Explorer »*

FONDAMENTAUX
Découvrez les bases essentielles du marketing, de la communication et de l'événementiel à travers leurs historiques, rôles et importances dans les stratégies actuelles.

CULTURE MÉTIER
Levez le voile sur la culture spécifique de vos futurs métiers mêlant stratégie, création, différentiation, campagnes visuelles, tendances de consommations et univers du digital.

MÉTHODOLOGIES ÉLÉMENTAIRES
Maîtrisez le socle commun des outils d'analyse et de recherches pour comprendre les finalités des campagnes, du comportement consommateur, de l'audit et du benchmark afin de proposer des pistes de travail pertinentes.

EXPRESSION ORALE, ÉCRITE ET POSTURE PROFESSIONNELLE
Développez les compétences nécessaires pour communiquer vos idées et concepts de manière efficace à l'oral et à l'écrit, perfectionnez votre posture professionnelle pour renforcer votre crédibilité.

PAO
Initiez-vous à l'utilisation des outils de la Suite Adobe, mettez l'accent sur la création visuelle et la manipulation d'éléments graphiques pour renforcer l'impact de vos messages.

FONDAMENTAUX DU DIGITAL ET DU WEB
Comprenez les principes fondamentaux du digital, en développant la présence en ligne, les réseaux sociaux et les stratégies adaptées au contexte numérique et du web d'aujourd'hui.

PROJETS PRO
Tout au long de cette 1ère année, développez vos compétences sur des projets concrets pour répondre aux besoins de clients réels !

ANNÉE 2 *« Expérimenter »*

ÉVÉNEMENTIEL APPLIQUÉ
Événement d'entreprise, sportif, institutionnel, promotionnel, social, humanitaire ou virtuel, explorez la diversité des applications possibles de l'évènementiel.

ÉVÉNEMENTIEL CULTUREL
Explorez les particularités de l'évènementiel dans le contexte culturel. De la programmation d'événements artistiques aux partenariats culturels, apprenez à concevoir des expériences uniques qui célèbrent la diversité culturelle.

ÉVÉNEMENTIEL ET MEDIAS
Découvrez la synergie entre l'évènementiel et les médias. Apprenez à maximiser la visibilité de vos évènements à travers les médias, en intégrant des stratégies de communication efficaces pour toucher un large public.

CONCEPTION ÉVÉNEMENTIELLE
Immergez-vous dans le processus créatif de la conception d'évènements. De la genèse des idées à la planification détaillée, explorez les aspects artistiques et logistiques pour donner vie à des évènements uniques.

SCÉNOGRAPHIE ÉVÉNEMENTIELLE
Maîtrisez l'art de la scénographie pour créer des ambiances mémorables. Explorez la conception d'espace, de décor et de mise en scène pour donner une dimension visuelle et immersive à vos évènements.

PRODUCTION ÉVÉNEMENTIELLE
Explorez les aspects pratiques de la production évènementielle. De la logistique à la coordination des équipes, envisagez toutes les composantes nécessaires au bon déroulement de votre évènement.

PAO
Abordez les techniques avancées sur la Suite Adobe. Approfondissez vos compétences pour la conception d'invitations ou de supports promotionnels et exploitez les outils essentiels pour donner une identité visuelle.

PROJETS PRO
Tout au long de cette 2ème année, expérimentez le travail collaboratif d'agence pour répondre aux besoins de vos clients !

ANNÉE 3 *« Exceller »*

CONTEXTUALISATION DE L'ÉVÉNEMENTIEL
Explorez le contexte et les tendances de l'industrie de l'événementiel. Comprenez les influences culturelles et sociétales qui façonnent les événements d'aujourd'hui pour une planification pertinente.

GESTION DU PROJET ÉVÉNEMENTIEL
Pilotez votre événement via la gestion projet spécifique à l'évènementiel. De la budgétisation à la coordination logistique, apprenez à planifier et à anticiper les besoins tout en respectant les délais et les ressources.

STRATÉGIES ÉVÉNEMENTIELLES
Intégrez différentes stratégies pour concevoir des événements impactants. De la définition des objectifs à la promotion, découvrez comment élaborer des stratégies efficaces pour attirer, engager et fidéliser votre public.

MANAGEMENT DU PROJET ÉVÉNEMENTIEL
Développez les compétences de gestion de projet spécifiques à l'événementiel. De la planification à l'évaluation post-événement, apprenez à diriger et à coordonner les évènements tout en garantissant leur succès.

PERFECTIONNEMENT SUITE ADOBE
Des techniques avancées de design à la collaboration entre logiciels, perfectionnez votre utilisation de ces outils essentiels pour une création visuelle encore plus impactante.

MASTÈRE
COMMUNICATION

En partenariat avec ESGCV - Titre certifié de niveau 7 Manager de la communication globale enregistré au RNCP sous le numéro 36636 - code NSF 320 par décision de France Compétences du 1er juillet 2022.

Le rôle du **manager de la communication globale** est essentiel dans les activités de communication. Il contribue à la mise en oeuvre d'une stratégie de communication à la fois interne et externe au sein d'une entreprise ou d'une organisation. Son objectif est d'avoir une vision globale de tous les outils de communication et de les coordonner dans le cadre d'une stratégie globale.

De manière générale, le manager de la communication globale est responsable de la définition de la stratégie de communication globale. Il élabore et déploie la politique de communication interne et externe, développe des campagnes de communication, évalue l'efficacité de ces campagnes et gère une équipe ou un département de communication.

Avec l'évolution rapide des moyens de communication et l'élargissement constant des canaux de communication, le fonctionnement des organisations subit une transformation profonde. Les avancées technologiques exigent des ajustements rapides et nécessaires au niveau des structures, tant à l'interne qu'à l'externe, et impliquent de nouvelles réglementations, telles que la responsabilité sociale des entreprises. Dans ce contexte, la communication devient un levier essentiel, notamment en période de crise.

La certification «Manager de la communication globale» vise à reconnaître les compétences globales en communication on-line et off-line. Plus précisément, elle permet aux professionnels de définir et d'élaborer une stratégie de communication, de piloter le déploiement de la communication globale de l'organisation, de mettre en place des actions de communication, d'évaluer et de contrôler les performances de la stratégie de communication, ainsi que de gérer les collaborateurs.

En obtenant cette certification, les professionnels attestent de leurs compétences étendues en matière de communication et de leur capacité à jouer un rôle clé dans la gestion de la communication globale d'une organisation.

PROGRAMME
MASTÈRE COMMUNICATION

Le programme est susceptible de connaître des ajustements au cours de l'année.

ANNÉE 1

STRATÉGIE DE COMMUNICATION
- Brief annonceur : analyse de la demande
- Veille et études : méthodologie
- Diagnostic, positionnement et benchmark
- Stratégie de communication : conception et déploiement

PLAN DE COMMUNICATION
- Plan de communication : méthodologie
- Droit de la communication
- Stratégie créative et éditoriale
- Relations avec les fournisseurs et prestataires : méthodologie

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMUNICATION
- Manager son équipe : méthodologie
- GPEC : les fondamentaux
- Stratégie de recrutement : méthodologie

RSE ET COMMUNICATION
- Management du développement durable ISO 26000
- RSE, compliance et risk management

STRATÉGIE ET GESTION
- Comptabilité financière
- Problématique des choix d'investissement, financement

COMMUNICATION DE CRISE
- Management interculturel et stratégies internationales
- Crise et e-réputation - Etudes de cas
- Communication de crise - Etude de cas en groupe

ACTIONS DE COMMUNICATION
- Conception et rédaction : outils, supports, messages clés
- Relations avec les publics : stratégie
- Communication sensible

EVALUATION DE LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION
- Mesure de la performance : outils et analyse
- Défendre et expliquer les résultats (master class)

ANNÉE 2

COMPÉTENCES TRANSVERSALES STRATÉGIE DE COMMUNICATION
- Projet de consulting : veille, études et diagnostic
- Projet de consulting : Stratégie de communication

PLAN DE COMMUNICATION
- Projet de consulting : Plan de communication
- Droit du digital
- Projet de consulting : stratégie de contenus et charte éditoriale
- Projet de consulting : relations avec les fournisseurs et prestataires

ACTIONS DE COMMUNICATION
- Projet de consulting : développer un dispositif de communication
- Projet de consulting : communication événementielle
- Mise en situation : simulation de crise (master class)

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMUNICATION
- Manager son équipe : cas pratique
- Entretien de recrutement : simulation

STRATÉGIE ET GESTION
- Pilotage des coûts et des marges
- Contrôle de gestion, Budget, Business plan

COMMUNICATION DE CRISE
- Stratégie d'influence & lobbying

EVALUATION DE LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION
- KPIs et ROI : évaluez vos actions (master class)
- Prise de parole et mediatraining (master class)

MASTÈRE MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

En partenariat avec AIPF déployant la marque IDRAC BUSINESS SCHOOL - Titre certifié de niveau 7 Manager de la stratégie commerciale enregistré au RNCP sous le numéro 36518 - code NSF 310 et 312 par décision de France Compétences du 1er juin 2022.

L'objectif de la certification est de former des **managers de la stratégie commerciale** capables de gérer l'ensemble du parcours client, de la pré-vente à la relation après-vente. Les fonctions de ces managers sont centrées sur la relation client, mais s'étendent également aux interactions avec le marketing stratégique, digital et opérationnel, à la gestion des canaux de vente, y compris les canaux digitaux, à la gestion de la production, au suivi des projets, à l'administration des ventes, à l'accompagnement client et à la fidélisation.

Dans un contexte de digitalisation croissante des échanges commerciaux, le manager de la stratégie commerciale issu de cette certification est un manager 2.0 capable de relever les défis de la transformation digitale des entreprises et de tirer parti de cette opportunité pour optimiser la performance commerciale de ses équipes et de son organisation. En tant que manager-conseil, il apporte un niveau élevé de conseils et une véritable expertise sur le marché, les produits et les usages, partageant sa vision stratégique et prospective avec ses clients et ses équipes.

Les activités visées par cette certification incluent l'orientation et le pilotage de la politique commerciale de l'entreprise en collaboration étroite avec la direction générale. Le manager de la stratégie commerciale détecte les opportunités de croissance et de développement à court, moyen et long terme. En tant que membre du comité de direction, il met en œuvre les décisions et choix stratégiques liés à la structure de l'offre produits et/ou services de l'entreprise, que ce soit sur le marché national ou international.

Le manager de la stratégie commerciale encourage systématiquement la créativité et l'innovation dans une logique de création de valeur, anticipant et accompagnant les changements profonds des modèles économiques, renouvelant l'approche du marché et de la relation client.

PROGRAMME

MASTÈRE MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Le programme est susceptible de connaître des ajustements au cours de l'année.

ANNÉE 1

DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU PROFESSIONNEL (COMMUN AVEC LE MARKETING)

- Création d'outils commerciaux (PPT, OAV, Prezi, Canva ...)
- Développer son personal branding (LinkedIn)
- Relations publiques et réseaux d'influence
- Développer l'image et le rayonnement de la marque
- Intelligence émotionnelle du commercial (au service du client)
- Développement personnel et gestion de carrière commerciale
- Manager responsable : lier RSE à son «core business»
- Krisis (communication de crise)

ELABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Audit du système d'information commercial
- Système d'information commercial ERP et CRM
- e-CRM gérer sa relation client en ligne
- De l'audit stratégique à l'audit sales marketing BL
- Elaborer la stratégie commerciale
- RSE, compliance et risk management
- Evaluer la performance commerciale
- Sales booster

ORGANISATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Parcours d'achat et expérience client
- Intégrer le e-commerce dans sa stratégie commerciale
- Bâtir et piloter le plan d'action commercial
- Accélérer l'acquisition client grâce aux nouvelles technologies
- Générer des leads grâce au social selling
- Budgétiser et financer l'activité commerciale
- Coopération

ANNÉE 2

MANAGEMENT ET ANIMATION DES ÉQUIPES COMMERCIALES (COMMUN AVEC LE MARKETING)

- Design organisationnel et constitution d'équipes
- Evaluer et faire grandir ses collaborateurs
- Talent Manager 1 : du sens à l'engagement
- Talent Manager 2 : accompagnateur du changement
- Leadership TP
- Gestion de projets commerciaux et outils de collaboration
- Conduire et animer des réunions productives

DÉVELOPPEMENT ET PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Intelligence commerciale au service du développement des ventes
- Identifier et sélectionner un appel d'offres / à projets
- Répondre et remporter les appels d'offres/à projets
- Elaboration du processus : outils et suivi de l'AO/AP
- Les clés de la négociation commerciale
- Manager et négocier en situation de ventes complexes (comptes clés)
- Négocier à travers les cultures
- Développement et pilotage de projets à l'international
- Piloter une activité commerciale omnicanale
- Négocier et rédiger des contrats
- Mission consulting

OPTIMISATION DE L'ADMINISTRATION DES VENTES COMMERCIALE

- Manager le cycle de vie du contrat/Concevoir et piloter le processus ADV
- Evolution de la relation client (BtoB/BtoC, BtoA...)
- Politique de satisfaction et de fidélisation
- Gérer les réclamations clients
- Conception et mise en oeuvre du reporting commercial
- Temps fort : 2 jours pour challenger son processus commercial

MASTÈRE DE LA STRATÉGIE MARKETING 360

En partenariat avec AIPF déployant la marque IDRAC BUSINESS SCHOOL - Titre certifié de niveau 7 Manager de la stratégie marketing omnicanale enregistré au RNCP sous le numéro 36519 - code NSF 310 et 312 par décision de France Compétences du 1er juin 2022.

La certification professionnelle de **manager de la stratégie marketing omnicanale** répond aux besoins des entreprises qui recherchent des profils spécifiques possédant des compétences techniques avancées telles que la gestion des données et des compétences digitales, y compris l'intégration et l'utilisation des différents canaux. Ces profils doivent également avoir une bonne compréhension du business et de la stratégie de l'entreprise, ainsi que des capacités de prospective et d'adaptation. Ce projet vise à répondre aux nouveaux besoins en compétences du marché du travail dans un contexte générateur d'emplois confirmés.

Les activités visées par le manager de la stratégie marketing omnicanale consistent à accroître la visibilité et la notoriété de l'entreprise ou de la marque, que ce soit en interne ou en externe, en France ou à l'international. Il vise à dynamiser les ventes et à optimiser leur rentabilité. Son activité est étroitement liée à la stratégie de l'entreprise et à son organisation.

En tenant compte des besoins et des comportements des consommateurs ainsi que de la concurrence, le manager de la stratégie marketing omnicanale oriente l'entreprise vers des marchés porteurs, développe ou optimise l'offre de produits et/ou de services, et soutient l'action commerciale. Son objectif est de trouver la meilleure adéquation entre l'offre et la demande d'une clientèle préalablement ciblée, de développer cette clientèle et de la fidéliser.

Le manager de la stratégie marketing omnicanale est en mesure de proposer, de concevoir et de déployer, en collaboration avec des équipes internes et/ou externes, des expériences personnalisées et optimisées, quel que soit le parcours d'entrée du client. Il utilise différents leviers traditionnels et digitaux qui interagissent entre eux afin de maximiser les points de contact entre les clients actuels ou potentiels et l'entreprise ou la marque.

PROGRAMME

MASTÈRE DE LA STRATÉGIE MARKETING 360

Le programme est susceptible de connaître des ajustements au cours de l'année.

ANNÉE 1

DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU PROFESSIONNEL (COMMUN AVEC LE MARKETING)

- Création d'outils commerciaux (PPT, OAV, Prezi, Canva ...)
- Développer son personal branding (LinkedIn)
- Relations publiques et réseaux d'influence
- Développer l'image et le rayonnement de la marque
- Intelligence émotionnelle du commercial (au service du client)
- Développement personnel et gestion de carrière commerciale
- Manager responsable : lier RSE à son «core business»
- Krisis (communication de crise)

ELABORATION DE LA STRATÉGIE MARKETING OMNICANALE

- Méthodologie de veille et benchmark
- Identifier et cartographier les besoins de données relatives aux parties prenantes de l'entreprise
- Droit du digital
- Piloter, sécuriser et exploiter un système d'information
- La data au cœur de la stratégie marketing digitale
- La data au cœur de la stratégie marketing digitale BL
- Business intelligence : contrôle et décision (Power BI, google studio)
- Identifier les enjeux et formaliser la stratégie marketing et digitale
- Temps fort : Booster

CONCEPTION ET PLANIFICATION DE LA STRATÉGIE MARKETING OMNICANALE

- Concevoir son offre marketing omnicanale
- Piloter les méthodes d'intelligence créative au service de la proposition de valeur
- Formaliser une proposition de valeur différenciante et innovante
- Piloter les budgets du plan d'action marketing omnicanal
- Coopération
- Management de projet de la transformation digitale
- Ingénierie financière du projet de transformation digitale des organisations
- Management des impacts, des processus et des projets

ANNÉE 2

MANAGEMENT ET ANIMATION DES ÉQUIPES COMMERCIALES (COMMUN AVEC LE COMMERCE)

- Design organisationnel et constitution d'équipes
- Evaluer et faire grandir ses collaborateurs
- Talent Manager 1 : du sens à l'engagement
- Talent Manager 2 : accompagnateur du changement
- Leadership TP
- Gestion de projets commerciaux et outils de collaboration
- Conduire et animer des réunions productives

PILOTAGE ET/OU MISE EN ŒUVRE DES ACTIONS MARKETING OMNICANALES

- De l'audit digital à la modélisation du cahier des charges (plan de projet marketing)
- Utiliser les outils de conception graphique (photoshop, illustrator, canva ...)
- Inbound marketing (hubspot)
- Création et gestion de CMS et CMS e-commerce
- Optimiser sa stratégie de référencement naturel et payante (SEO/SEA-Displays...)
- Community management et social media management
- Growth hacking et automatisation du process marketing et commercial
- Web analytics et métriques - Google analytics
- Intelligence artificielle, web décentralisé au service de l'organisation
- Data Science
- Mission consulting

EVALUATION ET OPTIMISATION DE LA STRATÉGIE MARKETING OMNICANALE

- Evaluation de l'expérience interne et externe (Ux design de la transformation)
- Tableaux de bord au service du reporting- collecter, contrôler, analyser et décider
- Reporting et communication des résultats
- Pilotage et optimisation de processus marketing
- Re-engineer business models
- 2 jours pour repenser son business model

DÉCOUVERTE DU PARC MULTIMÉDIA

PHOTO / VIDEO

Afin de répondre aux nouveaux besoins des entreprises en matière de création de contenu multimédia, nos étudiants bénéficient d'une gamme d'outils dédiés à la photographie et à la réalisation vidéo.

L'estacom met à disposition un vaste parc multimédia comprenant des boitiers photo et vidéo, des objectifs, de l'éclairage, des microphones, des sliders, des stabilisateurs, des fonds, des réflecteurs, des diffuseurs, et bien d'autres équipements. Nous travaillons avec du matériel de haute qualité fourni par des fabricants reconnus tels que Canon, Sigma, Dji, Manfrotto, Rode, Benro, Godox, Falcon Eyes.

Nos étudiants ont également la possibilité d'emprunter le matériel du studio, ce qui leur permet d'approfondir leurs compétences et de l'utiliser pour des projets personnels ou professionnels pendant leur période en entreprise. Cette flexibilité leur offre une réelle opportunité d'explorer et de mettre en pratique leurs compétences dans des contextes variés.

PODCAST / ÉMISSION DE RADIO

Les podcasts et les diffusions en direct sur les réseaux sociaux sont devenus des outils essentiels pour les entreprises afin de communiquer avec leur public. C'est pourquoi, les étudiants qui le souhaitent auront la possibilité d'utiliser le matériel de l'école, tout comme pour la partie photo et vidéo, afin de produire leur propre podcast.

Notre studio est équipé de tous les outils nécessaires pour la production d'émissions web, qu'il s'agisse de diffusions radio ou vidéo en direct ou en différé. Le matériel de production permet de rassembler jusqu'à 4 personnes et d'inviter des intervenants supplémentaires par téléphone.

Cette opportunité offre aux étudiants la possibilité de développer leurs compétences dans la création et la diffusion de contenus audio et vidéo, en s'adaptant aux nouvelles tendances de communication des entreprises.

CONTACT

Service Communication | communication@cher.cci.fr

CREATIVE DAYS

Dès votre arrivée en première année, vous participerez aux creative days, une introduction riche en partage visant à rassembler les étudiants autour d'ateliers variés, pour entrer dans l'aventure estacom.

CES JOURNÉES CRÉATIVES ONT PLUSIEURS OBJECTIFS :

- **Rencontrer les équipes campus :**
  c'est l'occasion de faire connaissance avec les équipes pédagogiques et administratives, de vous familiariser avec l'environnement du campus et de poser toutes vos questions.
- **Créer une cohésion de groupe entre les étudiants de première année :**
  ces journées favorisent la création de liens forts entre les étudiants qui débutent leur formation. Vous pourrez interagir, échanger et tisser des liens amicaux qui vous accompagneront tout au long de votre parcours.
- **Développer de votre potentiel créatif :**
  les ateliers proposés lors de ces journées créatives vous permettront de découvrir et d'explorer différentes formes d'expression.

- **Insuffler un sentiment d'appartenance :**
  Ces journées créatives visent à créer un sentiment d'appartenance dès le début de votre parcours. En participant activement à ces ateliers et en partageant des expériences avec vos camarades, vous vous sentirez rapidement intégréet soutenu.
- **Imaginer une empreinte visuelle de votre rentrée :**
  vous aurez l'opportunité de laisser une trace visuelle de votre arrivée dans la formation. Cela peut prendre la forme d'une création artistique collective ou individuelle qui symbolisera votre entrée à l'estacom.

MOBILITÉ INTERNATIONALE

L'estacom offre trois options de mobilité internationale aux étudiants, toutes accompagnées d'une aide financière pour faciliter leur séjour à l'étranger :

- Les étudiants en première année du Bachelor Communication ou Marketing ont la possibilité d'effectuer leur stage obligatoire à l'étranger pendant leur formation. L'école les soutient dans la préparation de leur séjour et dispose d'un nombre limité de bourses Erasmus+ pour contribuer aux frais liés à cette expérience. La mobilité devra être de 2 mois minimum.
- Les étudiants qui achèvent leur formation à l'estacom par une année en apprentissage peuvent bénéficier d'une bourse Erasmus+ qui leur permet de réaliser un stage à l'étranger une fois qu'ils ont obtenu leur diplôme.

Ces opportunités de mobilité internationale offrent aux étudiants de l'estacom l'occasion d'acquérir une expérience internationale enrichissante tout en développant leurs compétences dans le domaine de la communication.

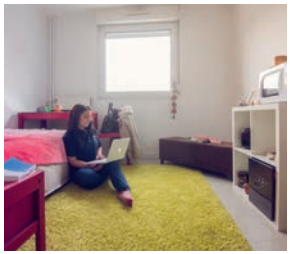
CONTACT

Valérie CATTEAU | valerie.catteau@cher.cci.fr

Erasmus+
Enrichit les vies, ouvre les esprits.

UNION EUROPÉENNE

RÉSIDENCE ÉTUDIANTE



L'école propose une résidence étudiante située au-dessus du campus, comprenant 118 studios fonctionnels. Chaque studio est équipé de manière pratique et comprend :

- Un espace cuisine avec réfrigérateur et plaque électrique à deux feux
- Une salle de bain avec douche et toilettes
- Un espace nuit avec lit et table de chevet
- Un espace de travail avec bureau et chaise
- Des rangements pour faciliter l'organisation

Cette formule d'hébergement est spécialement conçue pour répondre aux attentes des étudiants tout en respectant leur budget. De plus, elle donne droit à l'Aide Personnalisée au Logement (APL) ainsi qu'à la bourse Mobili-Jeune, une aide financière proposée par Action Logement et accessible aux apprentis sous certaines conditions de ressource.

CONTACT

Nathalie BONNARD | foyer@cher.cci.fr

COMMENT INTÉGRER L' estacom. ?

DATE LIMITE DE CANDIDATURE

Nous organisons régulièrement des sessions de recrutement tout au long de l'année. Vous pouvez consulter notre site internet pour être tenu informé de ces sessions. De plus, de nouvelles dates seront proposées si des places sont encore disponibles dans certaines formations. Restez attentif aux mises à jour sur notre site pour ne pas manquer ces opportunités.

PROCESSUS DE SÉLECTION

PREMIÈRE ÉTAPE : ÉVALUATION DU DOSSIER

La première étape du processus de sélection consiste à examiner attentivement les dossiers des candidats. Une commission se réunit pour évaluer des éléments tels que les résultats scolaires, les appréciations sur les bulletins, ainsi que la lettre de motivation et le CV du candidat.

DEUXIÈME ÉTAPE : ÉPREUVES D'ADMISSION

Les candidats présélectionnés sur dossier sont ensuite conviés à passer les épreuves d'admission spécifiques à chaque formation :

Bachelor Communication et Bachelor Marketing

- Test de culture générale / Français / Création
- Entretien de motivation
- Épreuves liées aux compétences validées (en fonction du niveau d'entrée)

Manager de la Communication Globale

- Test de Français
- Entretien de motivation

Mastère Management de la Stratégie Marketing Omnicanale

- Divers tests en ligne : anglais, analyse financière, contrôle de gestion, management, marketing, stratégie, vente/négociation
- Entretien de motivation

Mastère Management de la Stratégie Commerciale et Marketing

- Divers tests en ligne : anglais, analyse financière, contrôle de gestion, management, marketing, stratégie, vente/négociation
- Entretien de motivation

Ces épreuves sont conçues pour évaluer les compétences et les aptitudes des candidats dans le domaine spécifique de chaque formation.

L'ACCESSIBILITÉ HANDICAP

L'estacom attache une grande importance à l'accueil et à l'accompagnement des personnes en situation de handicap.

Le campus est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite, garantissant ainsi une accessibilité optimale à tous les espaces. De plus, l'école met en place des initiatives visant à informer et prévenir les risques éventuels sur le campus, sensibilisant ainsi chaque individu à adopter les comportements appropriés envers les personnes en situation de handicap en cas d'incident.

Si vous êtes en situation de handicap, une référente handicap est disponible sur le campus pour répondre à vos questions et vous aider à trouver des solutions adaptées à votre situation, afin que vous puissiez suivre les cours avec le même niveau d'exigence que vos camarades de classe. Notre service relations entreprises et notre référente handicap sont également disponibles pour vous informer et informer les entreprises sur votre statut de travailleur handicapé.

Nous nous engageons à créer un environnement inclusif et égalitaire, où chaque étudiant pourra bénéficier du soutien et des aménagements nécessaires pour mener à bien sa formation.

CONTACT

Nathalie BONNARD | nathalie.bonnard@cher.cci.fr

FINANCEMENTS

FRAIS DE SCOLARITÉ :

Bachelor Communication ou Bachelor Marketing :

- **Année 1 parcours formation initiale :** 5 750 €
- **Année 1 par apprentissage :** FINANCÉE
- **Années 2 et 3 par apprentissage :** FINANCÉES

Formations Mastères par apprentissage : FINANCÉES

CVEC : CONTRIBUTION À LA VIE ETUDIANT ET AU CAMPUS :

Lors de leur inscription dans l'enseignement supérieur, tous les étudiants sont tenus de s'acquitter de la Contribution de Vie Étudiante et de Campus (CVEC) via le CROUS (Centre régional des oeuvres universitaires et scolaires). Une partie de cette cotisation est reversée à l'estacom afin de mettre en place des actions visant à favoriser l'accueil et l'accompagnement social, sanitaire, culturel et sportif des étudiants.

CETTE ANNÉE, PLUSIEURS ACTIONS ONT ÉTÉ MISES EN PLACE GRÂCE À CES FONDS :

- **Chaque étudiant bénéficie de 2 places de cinéma gratuites.**
- **Une carte cadeau à la Maison de la Culture**, comprenant 2 places de spectacle offertes.
- **Un escape game organisé pour favoriser l'intégration** des étudiants de première année.
- **Distribution d'une lunch box et d'un gobelet** hermétique offerts.
- **Distribution de 2 culottes menstruelles gratuites** pour les étudiantes.
- **Remise d'un panier bio/étudiant** contenant des légumes frais.

Ces actions sont destinées à améliorer le quotidien des étudiants et à favoriser leur bien-être, en leur offrant des opportunités de divertissement, de découverte culturelle, ainsi que des solutions pratiques pour répondre à leurs besoins spécifiques.

© Berry Province

ÉTUDIER A BOURGES

Situé au coeur du centre historique, notre campus offre un environnement idéal pour les étudiants. Il leur permet de profiter des nombreux commerces de proximité et des espaces culturels, tout en conciliant leur vie étudiante avec celle d'un citadin dynamique.

Bourges, riche de son patrimoine historique, est notamment célèbre pour son festival de musique, le Printemps de Bourges. La ville offre également une atmosphère paisible grâce à son mélange harmonieux entre nature et vie urbaine, ce qui en fait un cadre propice à la vie étudiante.

Les étudiants ont ainsi la chance de pouvoir s'immerger dans une ville offrant de multiples avantages, alliant le charme du patrimoine culturel avec les commodités d'une vie urbaine animée, créant ainsi une expérience enrichissante et stimulante.

©Berry Province

e

BUREAU DES ÉTUDIANTS

La vie étudiante est indissociable du BDE (Bureau des Étudiants), et notre campus ne fait pas exception avec le BDE Comet's. Composé d'étudiants passionnés et engagés, le BDE Comet's est là pour faciliter votre intégration au sein du campus et animer votre vie étudiante en organisant une multitude d'événements tout au long de votre formation.

Le BDE Comet's est là pour vous accompagner et créer une atmosphère dynamique et conviviale. Leurs membres mettent tout en oeuvre pour proposer des activités variées, des soirées thématiques, des sorties, des compétitions sportives, des rencontres inter-étudiantes, et bien d'autres initiatives visant à enrichir votre expérience étudiante.

Grâce au BDE Comet's, vous aurez la possibilité de rencontrer de nouveaux camarades, de participer à des projets collectifs et de profiter pleinement de votre vie étudiante en créant des souvenirs mémorables.

En somme, le BDE Comet's est là pour rendre votre expérience sur le campus encore plus enrichissante et divertissante, en favorisant votre intégration et en dynamisant la vie étudiante à travers une multitude d'événements et d'activités.

CONTACT

BDE Comet's | comets.estacom

estacom.

FRANCE compétences
CERTIFICATION enregistrée au RNCP

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

CCI CHER
1er ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

25 rue Louis Mallet • CS 70237 • 18022 BOURGES CEDEX
02 48 67 55 51 • contact@estacom.fr
www.estacom.fr

Conception graphique : 02 48 75 00 93 / Ne pas jeter sur la voie publique • Date de mise à jour : Septembre 2023