

**Synthèse de l'avis de la CEFDG
2018-2019**

Sup de Vente (EGC Paris Ile-de-France)

**Diplôme supérieur en marketing, vente et gestion
(Bac+3)**

Les points forts du programme :

- une direction clairvoyante sur sa stratégie à moyen terme ;
- une sélectivité du programme satisfaisante (30 intégrés sur 142 candidats) ;
- le positionnement de la formation en alternance convaincant et le dispositif en termes de suivi des étudiants en alternance efficace ;
- la mise en place d'un dispositif d'accompagnement satisfaisant avec des professeurs engagés ;
- un programme Bac+3 qui vise un marché de proximité, très ancré dans son territoire, avec un très bon réseau d'entreprises partenaires ;
- la politique générale en matière de numérique, compte tenu de la petite taille de l'établissement

Les points de vigilance :

- l'accompagnement du développement ambitieux des effectifs par un corps professoral suffisamment nombreux ;
- le maintien du suivi personnalisé des étudiants même si l'école semble sur ce point très confiante.