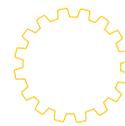


BACHELOR MARKETING



COMMERCE & NÉGOCIATION

↘ 2 ANNÉES DE FORMATION INITIALE POUR
CHOISIR VOTRE SPÉCIALITÉ MÉTIER ET UNE
3^e ANNÉE EN RYTHME ALTERNÉ

Cette formation a été conçue pour former les managers opérationnels de demain dans le domaine du marketing et du commerce.

Avec l'acquisition de compétences professionnelles en technique de vente, en marketing et en développement commercial, cette formation amène également une culture économique, juridique et européenne de l'environnement commercial.

↘ ORGANISATION DES ÉTUDES

BACHELOR OPEN 1&2

Accès : Bac / Bac +1 validé ou 60 crédits ECTS

↘ FORMATION INITIALE

de septembre à mars

↘ STAGE FRANCE / ÉTRANGER

de 3 mois

↘ "FACTORY GAME"

Jeu d'entreprise

BACHELOR 3

Accès : Bac + 2 validé ou 120 crédits ECTS

↘ FORMATION ALTERNÉE

↘ "TALENT GAME"

Challenge Employabilité

↘ VALIDATION PROFESSIONNELLE

Titre certifié par l'Etat niveau II

→ DEVENEZ

AU SEIN DES GRANDES ENTREPRISES

↘ CHARGÉ DE COMMUNICATION/
MARKETING

↘ CHARGÉ D'AFFAIRES ET DE
CLIENTÈLE

AU SEIN D'ACTIVITÉS DE SERVICES

↘ COMMERCIAL OU RESPONSABLE
D'AGENCE

EN AGENCES DE COMMUNICATION
PUBLICITAIRE

↘ CHEF DE PROJET
↘ BUSINESS DEVELOPER

AU SEIN DE PME-PMI

↘ CHARGÉ DE MISSIONS MARKETING
OU COMMERCIALES

↘ ATTACHÉ COMMERCIAL

PROGRAMME DES ÉTUDES

↳ Bachelor 3 en alternance

Marketing & Commerce	Management	Gestion juridique	Application Professionnelle
<ul style="list-style-type: none">> Marketing Stratégique> Plan marketing digital<ul style="list-style-type: none">> Stratégie de communication> Communication opérationnelle> Politique relation client> Gestion du e-branding> Marketing communication web<ul style="list-style-type: none">> Négociation> Distribution> Étude de cas	<ul style="list-style-type: none">> Communication et relations professionnelles> Management des hommes et des organisations> Management de la force de vente> Etude de cas	<ul style="list-style-type: none">> Cadre juridique de l'activité de l'entreprise<ul style="list-style-type: none">> Droit du travail> Contrôle budgétaire> Pilotage de l'activité commerciale> Business plan financier> Etude de cas	<ul style="list-style-type: none">> Anglais thématique> Outils informatiques du manager> Pratique professionnelle> Dossier Professionnel

↳ CONDITIONS D'ADMISSION

Prérequis

Année 1 :
Titulaire du Bac

Année 2 :
Titulaire d'un Bac+1
ou 60 crédits ECTS

Année 3 :
Titulaire d'un Bac+2
ou 120 crédits ECTS

Dossier de candidature

- > Justificatifs des diplômes
- > Lettre de motivation
- > CV

Epreuves d'admissions

- > Test de culture générale, anglais, logique, français.
- > Entretien de motivation

↳ MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

- ↳ Cours théoriques
- ↳ Études de cas
- ↳ Travaux pratiques
- ↳ Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels
- ↳ Supports audiovisuels
- ↳ Technologie digitale
- ↳ Moocs de révision
- ↳ Certification Voltaire
- ↳ Business Game : Talent Game

TITRE DÉLIVRÉ

- > BACHELOR
(180 crédits ECTS)
- > Supplément au
diplôme Europass

VALIDATION PROFESSIONNELLE

- > Titre délivré inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle - IPAC - Niveau II « Responsable du développement d'unité commerciale »

> Arrêté du 26 mai 2016
JO du 7 juin 2016

↳ ÉVALUATIONS & EXAMENS

- ↳ Évaluation en contrôle continu
- ↳ Évaluation par mises en situation (étude de cas)
- ↳ Évaluation des compétences développées en entreprise (rapport de stage et dossier professionnel)