

Bachelor Marketing et Commercial

Objectifs de la formation

Le(la) titulaire du BACHELOR Marketing et Commercial est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome sous la responsabilité du Dirigeant ou du Directeur Commercial, spécialisé dans la vente son objectif principal est d'élargir le portefeuille clients, fidéliser ses clients et accroître les ventes. Il(elle) peut exercer les métiers de délégué commercial, négociateur, commercial terrain, technico-commercial, chargé de gestion commerciale, chargé d'affaire, responsable de clientèle/des ventes/commercial. Avec de l'expérience, il(elle) pourra évoluer vers des fonctions de Gestionnaire d'Etablissement, Responsable de petite ou moyenne structure, Directeur Commercial.



Durée de formation

12 mois / 455 heures de cours

Rythme d'alternance

1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

Début des cours

1ere semaine de septembre

Secteurs d'activités

Toute forme d'organisation (commerciale, industrielle, artisanale, associative voire publique) proposant des biens et des prestations de services, quelle que soit la taille dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre.

Validation du diplôme

BACHELOR délivré par l'Etablissement
Titre de Niveau 6 – Reconnu au RNCP
Examen en fin de cursus (juin) se déroulant localement dont Oral.

Pré-requis

Avoir validé une certification de niveau 5 (bac+2) reconnu par l'état ou 120 crédits ECTS (BTS, DUT, DEUST, CPGE) ...

Eventuellement avoir validé une certification de Niveau 4 et présenter 3 années d'expériences dans le domaine sous réserve d'accord du certificateur (VAP).

Les + ESVM

- Accompagnement individualisé
- Effectifs limités
- Essentiellement en présentiel
- Aide au placement
- + Pédagogiques :
Certifications Anglais LILATE
Modules IA, RSE et entrepreneuriat



Programme

Le programme du BACHELOR Marketing et Commercial est soumis au contrôle du certificateur ; nos process et supports pédagogiques respectent strictement le référentiel.

➤ Formation Générale et Transverse

| | |
|--|-----|
| Anglais | 21h |
| Management d'un projet entrepreneurial | 14h |
| Gestion de projet | 14h |
| RSE et SMQ | 07h |
| Intelligence artificielle | 07h |
| Prise de parole | 14h |

➤ Formation Professionnelle

| | |
|--|-----|
| Gestion d'entreprise | 70h |
| Techniques et stratégie commerciale | 84h |
| Marketing | 70h |
| Management et ressources humaines | 42h |
| Référencement - Brand content | 14h |
| Management d'un service commercial | 84h |
| Système d'information adapté au métier | 14h |

Modalités pédagogiques

La formation se déroule en langue française et essentiellement en présentiel (80% minimum). Les étudiants suivant la formation seront affectés à des classes à effectif réduit, au maximum 20 étudiants par classe.

Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques, apports méthodologiques et mises en situation professionnelles, jeux de rôle, travaux de groupes avec restitutions orales, classe inversée.

Tous les cours seront planifiés sur le bimestre.

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu : Participation en classe, projets individuels ou groupés, travaux internes

Livrables : Rapport d'activité, Dossier Projet, Livret de compétences, livret d'employabilité.

Examen en fin de cursus (étude de cas).

Grand Oral local en fin de cursus.

Outils pédagogiques :

Les supports de cours sont mis à disposition des étudiants via une plateforme numérique (Google Classroom ou équivalent).

Informations pratiques (emploi du temps ..) disponibles via une plateforme numérique puis via notre intranet.

Accompagnement individualisé en vue de la rédaction du dossier professionnel, des livrables et préparation de l'oral.