



BACHELOR OF BUSINESS[®] « COMMERCE TRANSPORT LOGISTIQUE »

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié Responsable Commercial et Marketing enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6(EU)

Formation Bac +3 en alternance
Après un Bac ou un Bac +2

LES OBJECTIFS

- ✓ Déployer les compétences indispensables au métier de conseiller commercial
- ✓ Commercialiser des produits et des services auprès d'entreprises de transport routier, aérien/maritime
- ✓ Mettre en place des actions commerciales dans les domaines du transport et de la logistique

LES DÉBOUCHÉS

- ✓ Responsable de centre de profit
- ✓ Responsable d'exploitation
- ✓ Chargé de développement commercial
- ✓ Technico-commercial, attaché commercial
- ✓ Chef de secteur

85%
de placement

83%
de réussite



APRÈS UN BAC +3

Bac +5 (post Bac +3 en 2 ans)

- MSC Management & Stratégie Commerciale
- MSC Management & Stratégie Digitale
- MSC Management & Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier

APRÈS UN BAC +2

Bac +3 (post Bac +2 en 1 an)

Bachelor of Business spécialisations :

- Banque Assurance
- Métiers de la Distribution
- Business Development
- Commerce Transport et Logistique
- Management du Sport

APRÈS UN BAC

Bac +3 (post Bac)

Bachelor of Business « Commerce & Marketing » spécialisations en 3ème année

VOTRE ENVOL COMMENCE ICI !



PRÉ-REQUIS - MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme Bac+2 (BTS, DUT).
- ✓ Pré-sélection : dossier, tests et entretien de type professionnel.
- ✓ Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 20 (maximum).



DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 609 heures de formation* (année de spécialisation)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Reentrée en septembre

* durée indicative, ajustable en fonction des besoins et des personnes

PROGRAMME

METTRE EN OEUVRE ET PILOTER LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

- La fonction commerciale en transport et logistique
- Achat, vente et négociation
- Commerce international

DÉPLOYER UNE STRATÉGIE DE GESTION ET DE FIDÉLISATION DE LA RELATION CLIENT

- Gérer/développer un portefeuille clients
- Négociation / Achat Fournisseurs
- L'organisation d'événements clients
- Relations Clients

MANAGER ET ANIMER LES ÉQUIPES

- Gestion des Ressources Humaines
- Elaborer une démarche GPEC
- Animer ses équipes au quotidien
- Gestion de projet

DÉTECTER, DÉVELOPPER ET SUPERVISER LES PROJETS D'AFFAIRE À ENTREPRENDRE

- Gestion des appels d'offres
- Veille commerciale / veille concurrentielle
- Assurer une utilisation optimisée des espaces de stockages
- Amélioration continue de l'activité
- Anglais

GÉRER ET OPTIMISER LA GESTION FINANCIÈRE ET JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE

- Initiation à la gestion
- Diagnostic financier d'une entreprise de transport
- Outils de gestion
- Droit du transport
- Droit social



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Partiels
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées

En partenariat avec



UNE ÉCOLE DU GROUPE IGS



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



Vos contacts personnalisés :

Inscription :
Mickaël CHOPARD
m.chopard@esmp.fr

03 85 37 75 27

Accompagnement :
Marie BUELLET
m.buellet@esmp.fr

03 85 37 75 27 - 06 13 65 08 60

Nous contacter
esmp@esmp.fr
www.esmp.fr

03 85 37 75 27

