



ÉCOLE SUPÉRIEURE
DES AILES POUR VOTRE AVENIR



BACHELOR OF BUSINESS[®] MARKETING & VENTE

En partenariat et délivré par Ecoris - Titre certifié « Responsable en Développement Marketing et Vente » enregistré au RNCP n°35758, niveau 6 (EU)

Formation Bac+3 en alternance en 1 an | Après un Bac+2

LES OBJECTIFS

- ✓ Seconder un responsable d'une enseigne dans le développement de la relation avec la clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilités
- ✓ La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités, en tant qu'assistant d'un responsable marketing ou du directeur commercial, même de très petites entreprises dans lesquelles cette personne doit devenir le véritable bras droit du dirigeant

LES DÉBOUCHÉS

- ✓ Coordinateur ventes et marketing
- ✓ Chargé d'études marketing / vente
- ✓ Administrateur des ventes
- ✓ Assistant du directeur commercial

POURSUITE D'ÉTUDES

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

- Mastère « Manager Marketing Digital & E-business » (niv.7)
- Mastère « Management & Stratégie Commerciale » (niv.7)
- Mastère « Stratégie & Gestion d'Entreprise » (niv.7)

**VOTRE ENVOL
COMMENCE ICI !**

MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- ✓ Processus d'admission : 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

DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 595 heures de formation (année de spécialisation)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Rentrée en septembre

PROGRAMME

ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE D'ENTREPRISE

- Marketing opérationnel et stratégique

ÉLABORER ET METTRE EN OEUVRE UNE STRATÉGIE DE MARKETING ET COMMUNICATION

- Communication opérationnelle et stratégique
- Réseaux sociaux
- Marketing digital

ASSURER LA GESTION D'UNE UNITÉ COMMERCIALE SUPPORTS DE COMMUNICATION

- Législation et gestion des ressources humaines
- Droit
- Communication et management
- Gestion et culture entrepreneuriale
- Anglais appliqué

ANIMER ET ENCADRER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Recrutement de l'équipe de vente
- Management de l'équipe de vente
- Techniques de vente/ Simulation de vente
- Anglais appliqué

DÉPLOYER L'OFFRE COMMERCIALE SUR UN MARCHÉ SPÉCIFIQUE

- Marketing International



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Examens écrits et oraux en cours de formation
- Chaque semestre : partiels avec bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique
- Soutenance finale devant un jury de professionnels
- Bilan individuel d'évaluation de compétences

En partenariat avec



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Nous contacter



Bourg-en-Bresse & Mâcon
esmp@esmp.fr - 03 85 37 75 27

