



BACHELOR OF BUSINESS[®] RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING

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 en 3 ans | Après un Bac

LES OBJECTIFS

- ✓ Acquérir une posture professionnelle
- ✓ Comprendre et maîtriser le fonctionnement d'une entreprise
- ✓ Acquérir les connaissances indispensables aux métiers du commerce et du marketing
- ✓ Préparer à des fonctions opérationnelles (marketing opérationnel, management de projets...).

LES DÉBOUCHÉS

- ✓ Responsable commercial
- ✓ Chef de projet marketing
- ✓ Responsable du développement
- ✓ Directeur clientèle
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Chargé d'études marketing
- ✓ Responsable des ventes
- ✓ Chef de produit

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 du baccalauréat
- ✓ Processus d'admission : dossier et entretien de type professionnel
- ✓ Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 3 ans (1680 heures)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Rentrée en septembre

PROGRAMME

1^{ÈRE} ANNÉE & 2^{ÈME} ANNÉE

ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNISCANALE POUR UN SECTEUR GÉOGRAPHIQUE DÉFINI

- Marketing Stratégique
- Gestion/ Environnement économique
- Calculs commerciaux

PROSPECTER ET NÉGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- Vente
- Téléprospection
- Merchandising

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Informatique
- Gestion de projet
- Droit
- Anglais
- Communication

3^{ÈME} ANNÉE :

La troisième année du cursus est dédiée aux enseignements de spécialité au cours de laquelle les apprenants sont intégrés dans un parcours de « Learning by building ». L'apprenant en 3^{ème} année de cursus a le choix entre plusieurs spécialisations :

- Banque Assurance
- Business Development
- Manager de la Distribution
- Management du sport

Voir les fiches dédiées aux spécialisations



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquée
- Épreuves certifiantes orales et écrites

Nous contacter



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



En partenariat avec



UNE ÉCOLE DU GROUPE IGS



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, Suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1^{ère} et 2^{ème} année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3^{ème} année)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage