

BACHELOR MARKETING & VENTE

**Titre certifié, reconnu par l'Etat Niveau II - Licence - Bac +3 - 180 crédits ECTS
Développé en partenariat avec le groupe ECORIS - Arrêté du 14 juin 2006 publié au Journal
Officiel du 23 juin 2006**

Fonction

Seconder un responsable d'établissement, dans le développement de la relation avec sa clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

Secteurs d'activité des entreprises : 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 qui pourra lui confier en autonomie un projet de développement de l'entreprise, de l'analyse initiale à la mise en œuvre d'actions commerciales.

Profil

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Dynamisme
- Sens de l'économie
- Esprit d'initiative

Niveau Bac + 2 minimum

Validation

Deux sessions de partiels sont programmées en Avril et en Septembre.

Tout au long de son parcours pédagogique, l'élève devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

Programme et Objectifs

Durée : 1 an - 598 heures

MARKETING OPERATIONNEL ET STRATEGIQUE - 100 HEURES

Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.

PUBLICITE - 48 HEURES

Mettre en œuvre une stratégie de communication et gérer un budget.

LEGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES - 24 HEURES

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

TECHNIQUE DE VENTES - 24 HEURES

Prendre confiance dans le face-à-face avec la clientèle grâce à des techniques et une meilleure connaissance de soi.

EUROPE - 48 HEURES

Savoir situer son action professionnelle dans son contexte économique et politique européen.

ANGLAIS - 52 HEURES

Savoir exercer sa profession aussi en anglais.

NTIC / BUREAUTIQUE - 60 HEURES

Connaître les circuits de l'information d'un point de vue informatique, créer un site web statique et administrer un site de commerce en ligne.

Établir un document avec des textes, tableaux et graphiques.

COMMUNICATION ET MANAGEMENT - 24 HEURES

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

GESTION FINANCIERE ET CULTURE ENTREPRENEURIALE - 44 HEURES

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise, faire des suggestions budgétaires et établir un business plan.

COMMUNICATION ET MANAGEMENT - 24 HEURES

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

GESTION FINANCIERE ET CULTURE ENTREPRENEURIALE - 44 HEURES

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise, faire des suggestions budgétaires et établir un business plan.

DROIT - 36 HEURES

Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise et la responsabilité professionnelle vis-à-vis du client.

DIAGNOSTIC ANALYTIQUE ET COMMERCIAL - 16 HEURES

Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle et améliorer la relation avec les clients.

CONDUITE DE PROJET ET EVALUATION - 96 HEURES

Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et évaluations (exercices, devoirs, examens blancs).

SUIVI MEMOIRE - 26 HEURES

Relecture et correction du mémoire par des tuteurs.