

BACHELOR COMMERCIAL ET MARKETING DIGITAL

2 SPÉCIALITÉS POSSIBLES :

- MANAGEMENT DU SPORT
- ENTREPRENEURIAT



BAC+3

TITRE RECONNU PAR
L'ÉTAT DE NIVEAU 6

OBJECTIFS

- Acquérir les fondamentaux du management d'entreprise, en passant par de la gestion, management, marketing, RH communication et bien d'autres.
- Développer une polyvalence qui vous permettra d'affronter les mutations professionnelles et fera de vous les managers de demain.
- Une spécialisation en stratégies digitales indispensable pour accéder aux nouveaux métiers du marketing, de la communication et du développement commercial.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

DURÉE : 1 an

RYTHME D'ALTERNANCE : 2 jours d'école et 3 jours en entreprise

Cours dispensés en face à face alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

TAILLE ET SECTEUR 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 oeuvre d'actions commerciales. Sa mission peut comprendre le management d'équipe.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

- BAC+2 Validé ou équivalent
- Dossier scolaire
- Entretien individuel
- Test d'entrée

VOTRE PROFIL

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

8 190 € par an

100% pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

ÉCOLE SUPÉRIEURE
TECHNIQUE PRIVÉE

29, rue René Lote / 56100 LORIENT

www.sup-affaires.com



VOTRE PROGRAMME / VOS COMPÉTENCES ACQUISES

DURÉE DE FORMATION : 1 AN

- **Conception et mise en œuvre d'une stratégie marketing**
 - > Etudes et veille marketing
 - > Plan marketing
- **Conception et mise en œuvre de la politique commerciale**
 - > Elaborer un plan d'action commercial
 - > Développer des techniques de vente et de négociation
- **Mise en œuvre et suivi d'une politique digitale**
 - > Stratégies digitales
 - > Création et administration de site web
 - > Stage de PAO
 - > Stratégie de communication
- **Gestion commerciale et animation d'équipe**
 - > Management d'une équipe commerciale
 - > Initiation à la gestion de projet
 - > Fondamentaux de la GRH
 - > Droit du travail
 - > Droit des contrats et du numérique
 - > Analyse financière
 - > Gestion prévisionnelle
- **International**
 - > Business english
- **Compétences professionnelles**
 - > Séminaire urgence
 - > Projet digital et soutenance
 - > Rapport d'activité et soutenance
 - > Rentrée
 - > Journée d'intégration
- **Spécialité Management du sport**
 - > Être capable de manager et gérer une structure ou un évènement relatif au milieu du sport
- **Spécialité Entrepreneuriat**
 - > Acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise

RÈGLEMENT D'EXAMEN

L'appréciation du travail se fera tout au long de l'année. Le travail continu tient une place particulièrement importante dans notre appréciation de la progression d'un étudiant. Des évaluations relatives aux attentes professionnelles rythmeront la formation de cette année.

Etude de cas de marketing digital : Présentation d'un projet digital avec création d'une page internet, proposition de stratégie sur les réseaux sociaux

Cas pratique : Analyse d'une campagne web, reporting et propositions d'axes d'amélioration face à un jury de professionnels

Etude de cas animation d'un réseau : Mise en situation professionnelle d'une présentation du bilan de résultats commerciaux d'une activité commerciale

Mise en situation professionnelle d'une présentation de bilans commerciaux d'une activité : Présentation orale et écrite des résultats face à un jury de professionnels

Concevoir et lancer de nouveaux produits / Mettre en place des partenariats : Présentation orale et écrite de l'étude + soutenance à un jury de professionnels

Sur un cas réel d'entreprise, rédaction du plan d'action commerciales et d'une offre commerciale incluant l'ensemble des clauses contractuelles (commerciales, financières, juridiques, transport)

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra réaliser différentes missions au sein de son entreprise qui seront présentées lors de l'examen final.

VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À SUP'AFFAIRES ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

Certification professionnelle enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP 28675), délivrée par EDUCSUP, niveau 6 par arrêté du 07 juillet 2017 publié au Jo du 19 juillet 2017.

EMPLOIS VISÉS :

En fonction de son parcours professionnel, le titulaire de ce titre peut postuler les emplois suivants :

- Chef de projet
- Traffic manager
- Community manager
- Social media manager
- Responsable communication
- Responsable des ventes
- Manager d'une équipe commerciale

POURSUITES D'ÉTUDES

MASTER (BAC +5)

- Master Manager & Stratégie Commerciale
- Master Management & Stratégie digitale
- Master Management Achats et Logistique...

ÉCOLE SUPÉRIEURE
TECHNIQUE PRIVÉE

29, rue René Lote / 56100 LORIENT

www.sup-affaires.com

