

Marketing, Commerce & Négociation

Bachelor en 3 ans
Accessible Post-Bac

Titre Certifié par l'État
niveau II
(Niveau Licence-Bac+3)

Cette formation a été conçue pour former les managers opérationnels de demain dans le domaine du marketing et du management.

Avec l'acquisition de compétences professionnelles en technique de vente, en marketing et en développement commercial, cette formation amène également une culture économique, juridique et européenne de l'environnement commercial.

Devenez

- > Responsable du développement
- > Chargé d'affaires
- > Directeur clientèle
- > Responsable commercial
- > Responsable des ventes
- > Chef de secteur ...

Programme des études

UE

Marketing et Commerce

- > Marketing Stratégique
 - > Marketing étude
- > Stratégie de communication
 - > Communication opérationnelle
 - > Politique relation client
 - > Distribution
- > Marketing communication web
 - > Négociation
- > Développement international
 - > Etude de cas

UE

Management

- > Communication et relations professionnelles
- > Management des hommes et des organisations
- > Management de la force de vente
 - > Etude de cas

UE

Gestion juridique

- > Cadre juridique de l'activité de l'entreprise
 - > Droit du travail
- > Droit des sociétés commerciales - fiscalité
 - > Contrôle budgétaire
- > Pilotage de l'activité commerciale
 - > Business plan financier
 - > Etude de cas

UE

Application Professionnelle

- > Anglais thématique
- > Outils informatique du manager
- > Pratique professionnelle
- > Dossier Professionnel

La liberté de choisir

Votre 3^{ème} année en rythme alterné

- Faites le choix du premier emploi en optant pour une poursuite d'études en rythme alterné :
- > stage longue durée de 6 mois
 - > contrat de professionnalisation de 9 à 12 mois
 - > statut salarié ou étudiant

ou

Validez votre Bac+3 à l'étranger

Intégrez une de nos 50 universités partenaires partout dans le monde pour un ou deux semestres d'études

liste complète sur www.ipacbachelorfactory.com

Méthodes d'enseignement

- Cours théoriques
- Études de cas
- Travaux pratiques
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels
 - Supports audiovisuels
 - Technologie digitale
- Moocs de révision
- Certifications Voltaire et Rosetta Stone
- Jeux d'entreprise & serious game
- Factory Game

Evaluations & examens

- Évaluation en contrôle continu
- Évaluation par mises en situation (étude de cas)
- Évaluation des compétences développées en entreprise (rapport et soutenance / stage)

Titre Délivré

Validation académique

- > BACHELOR (180 crédits ECTS)
- > Supplément au diplôme Europass

Validation professionnelle

- > Titre délivré inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle - IPAC - Niveau II
 - « Responsable du Développement d'Unité Commerciale »
- > Arrêté du 25 janvier 2011
JO du 2 février 2011

Conditions d'admission

Prérequis

Année 3 :
Titulaire d'un Bac+2
ou
Attester de l'obtention
de 120 Crédits ECTS

Dossier de candidature

- > Justificatifs des diplômes
- > Lettre de motivation
- > CV

Epreuves d'admissions

- > Test de culture générale et d'actualité
- > Test d'Anglais
- > Entretien de motivation

FPC / VAE

Toutes nos formations
sont accessibles
dans le cadre du plan
de Formation Professionnelle
Continue et de la VAE

L'école de commerce qui me ressemble

12 Campus

Angers

02 41 73 97 44
angers@ipacfactory.com

Annecy

04 50 45 13 91
annecy@ipacfactory.com

Caen

02 31 93 22 43
caen@ipacfactory.com

Chambéry - Albertville

04 79 69 65 91
chambery@ipacfactory.com

Genevois - Léman

04 50 37 14 32
genevoisleman@ipacfactory.com

Laval

02 43 59 70 10
laval@ipacfactory.com

Lille

03 74 02 01 09
lille@ipacfactory.com

Montpellier

04 67 10 57 66
montpellier@ipacfactory.com

Paris

01 48 70 07 00
parisouest@ipacfactory.com
01 40 95 13 00
parissud@ipacfactory.com

Rennes

02 99 86 11 00
rennes@ipacfactory.com

Vannes

02 97 47 19 93
vannes@ipacfactory.com

Madrid

+34 91 515 21 00
madrid@ipacfactory.com