



Bachelor Marketing & Négociation

BAC+3 en alternance*

Rentrée septembre 2022

Les objectifs et les perspectives de la formation

Le programme école de commerce Post-Bac +2 en 1 an du Bachelor Marketing Commerce et Négociation de l'Ifpac Bachelor Factory a été conçu pour former des managers opérationnels dans les domaines du marketing, du management et de l'international.

En Bachelor Commerce, Marketing et Négociation, le programme porte principalement sur la spécialisation en management et techniques de vente avec en parallèle un socle solide de connaissances en économie et droit. Le programme se décompose en 4 blocs d'enseignement.

La fonction commerciale qui recrute régulièrement, au sein de grandes entreprises, pour des postes d'Assistant Marketing et/ou de Communication, de chargé d'affaires et de clientèle pour des postes de Responsable commerciale ou de vente ; Les activités de service pour des postes de commerciaux ou de responsables d'agence (business unit) ; Les agences de communication publicitaire pour des postes de développement commercial ou de suivi de dossiers ; Les PME-PMI pour des fonctions polyvalentes de conception marketing et de développement commercial.

Profil du candidat

- S'exprimer et écrire dans un français correct
- Connaissance d'une langue étrangère
- Fibre commerciale et goût du challenge

Poursuite d'études

- Master
- MBA

Débouchés

- Responsable de clientèle
- Responsable de secteur
- Chef de rayon
- Responsable de point de vente
- Responsable d'Administration des Ventes

MARKETING - MANAGEMENT - FINANCE & GESTION

Dispositifs*

La formation dure 12 mois et peut s'effectuer en statut :
Contrat de Professionnalisation
Contrat d'Apprentissage
PRO A
CPF/CPF Transition
CVAE

Prérequis et conditions d'admission

Avoir validé un Bac+2 ou expérience professionnelle 3 ans
Étude du dossier scolaire
Entretien de motivation obligatoire avec un CRE (étude du profil et du projet du participant)

Pour qui ?

La formation est réservée aux étudiants, salariés et demandeurs d'emploi.
Le nombre d'élèves maximal par classe est de 20.
Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

*Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences par diplôme.

Une certification professionnelle enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) est constituée de plusieurs blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

Unités d'enseignement

U1 Développement Commercial

Veille stratégique
Relation client
Politique commerciale

U2 Expérience Client

E-business et omnicanal
Expérience client
Communication et relations professionnelles
Négociation
Proposition commerciale
Business English

U3 Management

Pilotage de l'activité commerciale
Contrôle budgétaire
Management des hommes et des organisations
Management de la force de vente
Gestion de projet
Dossier professionnel

U4 Activités complémentaires

Outils informatiques du manager
Marketing stratégique
Distribution et merchandising
Business plan financier
Droit de l'e-business
Initiation aux RH

Code CPF : 26187
Code RNCP : 35754

Chiffres clés

- Obtention du diplôme 2021 : 100%
- Poursuite d'études 2021 : 58%
- Taux de rupture en 2021 : 7%
- Taux d'insertion en 2021 (9 mois après l'obtention du diplôme) : 100%
- Taux d'accomplissement en 2021 : 100%



Les spécificités de la formation

Outils & méthodes pédagogiques

- Face à face pédagogique ou en visioconférence
- Suivi individualisé
- Enseignement transdisciplinaire

Durée de la formation

- 12 mois
- Formation en alternance
- 1-2 jours / semaine

Coût de la formation

- Formation éligible à un financement dans le cadre d'une formation en alternance.
- Frais d'inscription 300€
- Dans le cadre des autres dispositifs, contactez-nous pour un devis.

Accréditation

- Bachelor (180 crédits ECTS)
- Certification professionnelle inscrite au RNCP IPAC - Niveau 6 « Responsable du Développement de l'Unité Commerciale »

Rémunération légale pour les apprentis en contrat d'apprentissage

	1 ère année	2 ème année	3 ème année
Moins de 18 ans	27% du Smic 453,32€	39% du Smic 654,79€	55% du Smic 923,42€
De 18 à 20 ans	43% du Smic 721,95€	51% du Smic 856,26€	67% du Smic 1124,90€
De 21 à 25 ans	53% du Smic 889,84€	61% du Smic 1024,16€	78% du Smic 1309,58€

