

BACHELOR MMC

COLLEGE
DE PARIS

MARKETING
& MANAGEMENT
COMMERCIAL

Cette formation prépare au titre RNCP de niveau 6 «Responsable du Développement et du Pilotage Commercial» délivré par Association pour le Collège de Paris - ISE Arrêté du 7 juillet 2017 publié au JO du 19 juillet 2017

DIPLÔME
RECONNU
PAR L'ETAT
NIVEAU 6

LA FORMATION

Le Bachelor Marketing et Management Commercial vous permettra de développer vos compétences professionnelles en techniques de vente, marketing et développement commercial, afin d'occuper un poste clé au sein de l'entreprise. Vous pourrez ainsi participer à la stratégie commerciale, animer et contrôler l'équipe commerciale, mettre en place des plans marketing et développer un portefeuille clients.

La spécificité marketing digital apportera un complément de formation pour maîtriser les techniques et outils digitaux et les médias sociaux, enjeu fondamental pour les entreprises aujourd'hui.

CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un Bac+2 (IUT tech de co, GEA, BTS GPME, NDRC, MCO, CI, Tourisme...)
- Étude du dossier scolaire
- Test (culture générale, anglais, logique)
- Entretien individuel de motivation



OBJECTIF

Notre Bachelor a pour objectif la réussite d'un titre RNCP de niveau 6 visé par l'état qui permettra :

- soit l'insertion professionnelle,
- soit la poursuite d'études en Master ou Grandes Ecoles de Management par l'intégration de modules spécifiques au sein de la formation (Anglais, TAGE, épreuves techniques)

DÉBOUCHÉS

Métiers visés par la formation :

- Responsable commercial.e
- Responsable du développement commercial
- Responsable du pilotage commercial
- Chargé.e du marketing clients
- Chargé.e du pilotage commercial
- Chargé.e d'affaires
- Négociateur.rice d'affaires
- Ingénieur.e d'affaires....

RYTHME DE LA FORMATION

- 2 jours à l'école
- 3 jours en entreprise

CHOISISSEZ VOTRE STATUT

1. FORMATION EN ALTERNANCE

100% des frais de formation sont pris en charge par l'entreprise. Disponible en contrat de professionnalisation ou convention école-entreprise.

2. FORMATION INITIALE

Les frais de formation sont à votre charge. Vous effectuez au minimum 8 semaines de stage (équivalent temps plein, soit 40 jours au rythme de 3j/semaine).

PROGRAMME

UE1 - MANAGEMENT

- Management d'une équipe, d'un service
- Management interculturel
- Philosophie de l'économie et des affaires

UE2 - GESTION ET OUTILS QUANTITATIFS

- Gestion et budget d'un service
- Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing
- Outils de gestion appliqués : ERP, PAO, BDD commerciales, ...

UE3 - MARKETING/COMMUNICATION

- Marketing opérationnel
- Marketing stratégique
- Communication globale

UE4 - DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Cadre juridique du commerce et du e-commerce
- Pilotage de la performance et des actions commerciales
- Négociations grands comptes
 - Parcours : Vente - Négociation
 - Parcours : Marketing international
 - Parcours : Marketing - Communication

UE5 - RESSOURCES HUMAINES

- Fondamentaux de la GRH
- Droit social et du travail
- Gestion des conflits

UE9 - ATELIERS PROFESSIONNELS

- LV1 : anglais spécifique
- LV2 (facultatif) : espagnol / italien
- Projet professionnel : création d'entreprise
- Outils d'insertion professionnelle
- Rapport d'activités



DIGITAL MARKETING