

BAC +3 > BACHELOR RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPÉRIENCE CLIENT

TAUX DE SATISFACTION

92 % DES ÉTUDIANTS SORTANTS EN 2022

☆ FORMATION EN ALTERNANCE **1 AN**

- › Contrat d'apprentissage | 468 heures *ou*
- › Contrat de professionnalisation | 468 heures



☆ STAGE ALTERNÉ **1 AN**

- › Statut étudiant › stages en entreprise



LE MÉTIER

L'ensemble des fondamentaux étudiés lors de la formation vous prépare aux métiers de la vente et du marketing.

Élaborer et proposer à sa direction les grandes lignes de la stratégie commerciale de l'entreprise. Pour ce faire, l'étude de marché que vous réaliserez, débouchera sur un plan d'actions commerciales où vos compétences en management de projet seront exploitées.

Exercer dans tous les secteurs d'activités, pour tous types d'entreprises, au niveau national et international.

QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

- ☆ Chef de projets marketing
- ☆ Responsable des études marketing
- ☆ Attaché commercial
- ☆ Chef de produit
- ☆ Chargé de communication
- ☆ Responsable des ventes...

☆ Les objectifs

FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, DÉVELOPPER L'EXPÉRIENCE CLIENT, FIDÉLISER LES CLIENTS ET METTRE EN OEUVRE LA COMMUNICATION DIGITALE ET ÉVÈNEMENTIELLE

QUELLES SONT LES POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES AU CAMPUS EN ALTERNANCE ?

☆ BAC+4/+5

Manager en Ressources Humaines
ou Manager de la Stratégie et du Développement de l'Entreprise

LES + DU CAMPUS

DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

Établissement sous contrat avec l'État et membre du réseau de l'Enseignement Catholique.

CERTIFICATION

100% des formations validées par des diplômes d'État ou par des titres enregistrés au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP), du BAC+2 au BAC+5.

PÉDAGOGIE

Accompagnement individualisé, suivi de l'étudiant tout au long de sa formation par un référent issu du monde professionnel.

VIE ÉTUDIANTE

Bureau des étudiants : intégration, événements extra-scolaires, gala de fin d'année, remise des diplômes...

RELATIONS ENTREPRISES

Aide personnalisée à la recherche d'entreprise (stages ou alternance) avec + de 600 entreprises partenaires.

2/3 des alternants sont placés par les chargés des relations entreprise.



LE PROGRAMME

BAC+3 - CERTIFICATION PROFESSIONNELLE «RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPÉRIENCE CLIENT» inscrite au RNCP (Fiche RNCP 35261 - Code diplôme 26X31207) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 10/02/2021, NIVEAU 6 | CODE NSF 312p | publiée le 15/09/2021 avec effet jusqu'au 10/02/2023, délivrée par C3 INSTITUTE, l'organisme certificateur.

CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, DUT, L2) ou être titulaire d'un BAC et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans dans le milieu du commerce.

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes curieux, rigoureux et organisé.

Vous êtes capable d'analyser et de synthétiser, de nouer facilement des contacts et vous avez l'esprit d'équipe.

S'INSCRIRE

Compléter un formulaire d'inscription via un QR CODE ou un lien communiqué sur les salons, sur notre site internet ou lors de nos portes ouvertes afin de recevoir un dossier d'inscription.

Retourner ce dossier avec les documents précisés dans la procédure d'inscription envoyée par mail.

L'admission est prononcée selon une étude du dossier et d'un entretien individuel de motivation et sous réserve de signer un contrat d'alternance.

LOCAUX ACCESSIBLES AUX PERSONNES À MOBILITÉ RÉDUITE

Nous étudions au cas par cas les besoins spécifiques des bénéficiaires afin de mobiliser les moyens et les réseaux nécessaires pour prendre en charge ou orienter les personnes en situation de handicap.

POUR EN SAVOIR + SUR NOS FORMATIONS



BLOCS DE COMPÉTENCES

Cette certification est constituée de 4 blocs de compétences. ces blocs 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.

BLOC 1 ÉTUDE DE MARCHÉ (Contrôle Continu)

BLOC 2 PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES (Contrôle Continu)

BLOC 3 BUSINESS GAME (Contrôle Continu)

BLOC 4 JEUX DE RÔLES MANAGEMENT (Rapport d'expérience)

BLOC 1,2,3,4 GRAND ORAL

2 MODALITÉS

EN ALTERNANCE | EN STAGE ALTERNE

ENTREPRISE

CONTRAT d'apprentissage
ou de professionnalisation
2 à 3 semaines par mois en entreprise

STAGE

Durée minimale du stage : 6 mois

FRAIS DE FORMATION

0 €
Coût pris en charge par l'État

3 620 €
(Coût 2023/2024)

TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN

Moyenne sur les 3 dernières années

93,40 %

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDES

Sortants 2022

72,73 %

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE

Sortants 2022

27,27 %