



Bachelor Marketing, Vente et Gestion

Un enseignement post-bac solide, polyvalent et opérationnel, le développement d'une maturité comportementale et professionnelle.

CONSTRUISEZ-VOUS UN PORTEFEUILLE DE COMPETENCES

Les objectifs de la formation

Former, en partenariat avec les entreprises, de futurs professionnels proches du terrain, opérationnels et dotés d'un vrai sens entrepreneurial.

Favoriser l'épanouissement personnel et la confiance en soi qui développent le potentiel de chaque étudiant pour en faire un collaborateur créatif et responsable.

Cette formation permet aux jeunes diplômés une montée en compétences rapide. En premier emploi, 88% d'entre eux exercent un métier dans le secteur du marketing, des affaires commerciales et de la gestion. Les parcours professionnels évoluent vite vers le middle management. Au bout de 3 ans, 1/3 d'entre eux deviennent responsable commercial, responsable de département marketing, achats ou finances.

3 ANS POUR VOUS FORMER

Dès la sortie du Bac

Première année en formation initiale avec validation professionnelle par 2 stages en entreprise dont 1 à l'étranger

2 rentrées, en septembre et en février

Deuxième année

- En alternance, avec possibilité de mobilité en entreprise à l'étranger en fin de 2ème année
- En formation initiale

Admission possible en 2ème année pour les titulaires d'un Bac + 1 avec 60 crédits ECTS validés et / ou d'un Bac + 2)

Troisième année

- En alternance ou en formation initiale
- Possibilité de semestre d'étude dans une école ou université partenaire à l'international

Admission en 3ème année possible pour les titulaires d'un Bac + 2 (120 ECTS) en marketing, vente ou gestion.

FINANCEMENT

- En formation initiale, coût d'une année : 7300€
- Possibilité de bourse établissement portant le coût à 5840 € voire 2920 €
- Possibilité de bourse d'Etat
- En alternance (2ème et/ou 3ème année), la formation est gratuite* et rémunérée

ET FAIRE DE VOUS DES

PROFESSIONNELS CONFIRMES AVEC DE NOMBREUSES PERSPECTIVES METIERS DANS DES SECTEURS VARIÉS :

- Commerce - Vente : Responsable commercial(e), responsable de clientèle.
- Achat - Distribution : Manager de centre de profit, responsable de Business Unit, acheteur...
- Marketing - Communication : Chef de produit, chef de pub, responsable de e-business ou Webmarketing, "Community manager", responsable événementiel...
- Conseil financier - Gestion : Chargé de clientèle bancaire, conseil en gestion de patrimoine, assistant ou contrôleur de gestion...
- International : Adjoint au responsable export, chef de zone, acheteur international junior, en France ou à l'étranger
- Création d'entreprise - Management : Adjoint de direction, gérant d'entreprise

(* Le coût de la formation est pris en charge par des subventions liées à l'apprentissage et autres versements d'entreprises.

Lieu

Paris
Saint-Germain
en-Laye

Rythme

Initial
Stage
Alternance



LE DIPLOME

Diplôme visé par le Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. Publié au Bulletin officiel n° 31 du 24/8/2023. Code RNCP 37988



90%

de réussite aux examens 2023

3 diplômés sur 4
poursuivent leurs études



100%

d'insertion professionnelle
à 7 mois des diplômés 2022



Qualités requises

Curiosité
Esprit d'entreprendre
Persévérance
Adaptabilité
Capacité à travailler en groupe



Contenu de la formation

Titulaires d'un Bac

Préinscription sur Parcoursup, rubrique Ecoles de commerce
Concours national Bachelor EGC. Etude du dossier, entretien de motivation et échange oral en anglais.

ANNEE 1 - DECOUVERTE

• Formation Initiale

STRATEGIE MARKETING

Marketing mix | Culture marketing | Stratégie digitale | Intelligence artificielle | Etudes qualitatives et quantitatives | Innovation et design thinking

POLITIQUE COMMERCIALE

Techniques et outils de prospection | Entretien de vente | Prise de parole | Communiquer et convaincre | Culture juridique

GESTION

Contrôle de gestion | Comptabilité générale | Outils de gestion | Environnement juridique de l'entreprise

PROJET & MANAGEMENT

Enjeux économiques, géopolitiques et environnementaux | Méthodologie de travail | Communication professionnelle | Développement personnel | Leadership et efficacité

INTERNATIONAL

Anglais (LV1) - Espagnol ou Allemand (LV2)

EXPERIENCE DU MODE PROJET

RSE

CHALLENGE

Vente/Négociation

IMMERSION EN ENTREPRISE

Stage de 3 semaines "Découverte de la vente/distribution"
Stage de 3 mois à l'international en marketing, commerce ou finances

Titulaires d'un Bac + 1

(Sous condition)
Candidature en ligne sur www.supdev.fr

ANNEE 2 - EXPERIMENTATION

- Formation initiale avec stage alterné
- ou
- Alternance avec possibilité de mobilité en entreprise à l'étranger en fin d'année

STRATEGIE MARKETING

Marketing Mix | Marketing stratégique | Stratégie Digitale | Intelligence Artificielle | Plan de communication

POLITIQUE COMMERCIALE

Négociation | Achats | Plan d'action commercial | Gestion de la relation client | International Business

GESTION

Contrôle de gestion | Analyse financière | Outils de gestion | Rentabilité des investissements | Environnement juridique de l'entreprise

PROJET & MANAGEMENT

Enjeux économiques, géopolitiques et environnementaux | Management RH | Développement personnel | Leadership et efficacité

INTERNATIONAL

Anglais (LV1) - Espagnol ou Allemand (LV2)

EXPERIENCE DU MODE PROJET

Entrepreneuriat

CHALLENGE

Prix de l'international des Conseillers du commerce extérieur | Challenge des Dirigeants commerciaux de France | Challenge de négociation, les EGCiales

IMMERSION EN ENTREPRISE

Parcours en alternance avec possibilité de mobilité de 2 mois en entreprise à l'étranger

Titulaires d'un Bac + 2 ou de 120 ECTS (Sous condition)

Candidature en ligne sur www.supdev.fr

ANNEE 3 - MAÎTRISE

- Formation initiale avec possibilité de semestre d'études dans une école partenaire (Dublin Business school, ILAC Toronto ou Vancouver)
- Alternance, avec possibilité de semestre d'études dans une école partenaire Erasmus (Business school Porto, Iscal Lisbonne, Collegium Civitas Varsovie ou Duale Hochschule Karlsruhe)

STRATEGIE MARKETING

Marketing stratégique | Plan de communication |
Marque (brand design & content) | Stratégie digitale | IA

POLITIQUE COMMERCIALE

Plan d'action commercial

GESTION

Contrôle de gestion | Analyse financière

PROJET & MANAGEMENT

Logistique, process et impact écologique | Entrepreneuriat et
nouveaux modèles économiques | Développement personnel
Leadership et efficacité

INTERNATIONAL

Anglais (LV1) - Passage du TOEIC

EXPERIENCE DU MODE PROJET

Entrepreneuriat | Business Game Optigest (en anglais)

IMMERSION EN ENTREPRISE

Anglais | Passage du TOEIC

CHALLENGE

Hackaton en marketing digital

IMMERSION EN ENTREPRISE

Parcours en alternance



L'engagement SUP de V

METHODES PEDAGOGIQUES ADAPTEES A L'ENTREPRISE

Construites sur l'équilibre entre savoir-faire & savoir-être

- Dynamique du groupe : classes à effectifs limités
- Enseignements en phase avec les besoins des entreprises
- Mises en pratique systématiques : études de cas réels ou réalistes, analyse de sites web...
- Techniques d'apprentissage : gestion de projet, mise en situation (négociation, présentations orales... business game...)
- Outils en ligne (Global Exam, Voltaire, bibliothèque Cyberlibris, ...)

ACCOMPAGNEMENT DES JEUNES TOUT AU LONG DE LEUR SCOLARITE

- Suivi individuel des étudiants par un tuteur pédagogique dès la deuxième année (rendez-vous individuels et visites en entreprise)
- Appui à la recherche de stages à l'étranger

IMMERSION EN ENTREPRISE AU COURS DES 3 ANNEES Facilitée grâce aux liens étroits entretenus par SUP de V avec le monde professionnel

- Rencontre des entreprises : business tour, conférences, témoignages, dossiers professionnels et soutenances.
- Stages en entreprise et alternance
 - Mise en relation avec les entreprises partenaires de l'école.
 - Accompagnement actif dans la recherche du contrat d'apprentissage, séminaire de préparation pour la construction du projet professionnel et l'acquisition des techniques de recherche d'entreprise.
- Stages en entreprise à l'international : 3 mois, avec une bourse ERASMUS + ou financement OPCO selon les cas
- Suivi individuel par un coach.

Après le Bachelor

Vie professionnelle

Poursuite d'études :

- SUP de V
- Université
- Ecoles de Management

Bachelor Marketing Vente et Gestion

EGC BUSINESS SCHOOL



EGC BUSINESS SCHOOL

Le 1er réseau BACHELOR en France

- 20 campus
- 2000 étudiants formés chaque année
- 28000 anciens diplômés



PARMI LES PARTENAIRES



Une ouverture sur le monde d'aujourd'hui et de demain

L'ouverture sur le monde par une expérience internationale durant la formation est un marqueur de l'école, afin de permettre aux étudiants de vivre une expérience interculturelle, en participant à la vie d'une entreprise étrangère tout en approfondissant leurs compétences linguistiques.

Les étudiants peuvent suivre un semestre d'études (de 4 ou 5 mois) dans une université ou une école partenaire à l'étranger pour améliorer leurs connaissances linguistiques et culturelles en anglais ou dans une autre langue étrangère si l'anglais est déjà maîtrisé. Plusieurs destinations sont proposées en Europe.

80% de mobilité sur le continent européen (Espagne, Portugal, Italie, Angleterre, Irlande, Allemagne, Belgique, république Tchèque, ...)

20% de mobilité hors Europe (Australie, Liban, Emirats arabes unis, ...)



CONTACTS

Pour tout complément d'informations

- Paris Montparnasse : Christelle CANTO
- Saint-Germain-en-Laye : Caroline LEBE

Managers de Programmes

01 39 10 78 78

contact@supdev.fr

Relations entreprises
entreprise@supdev.fr

Une école de



Notre établissement est accessible aux personnes en situation de handicap