VENTE
MARKETING

Sup de Vente
Révéler votre sens des affaires



BACHELOR
MARKETING, COMMERCIALISATION ET GESTION

Formation en alternance **gratuite* et rémunérée dès la 2e année**

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.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 3 ans.
Une 1re année (temps plein école) pour l'acquisition des fondamentaux et des méthodes de travail avec une validation professionnelle par un stage en entreprise.
Le coût annuel de la formation est de 5 900€.
Les 2e et 3e années s'effectuent en alternance (formation gratuite et rémunérée pour le jeune, financement de la formation pris en charge par l'entreprise) ou en temps plein avec stages alternés (financement par l'étudiant).
Le rythme d'alternance est de 1 semaine à Sup de Vente et 1 semaine en entreprise.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour les titulaires d'un Bac ou Bac +1 :
- Préinscription obligatoire sur APB (admission post-bac) avant le 20 mars : www.admissionpostbac.fr
- Concours national EGC :
  - 2 épreuves écrites : anglais et synthèse
  - 1 entretien de motivation

Pour les titulaires d'un Bac +2
- Admission en 2e année

2 rentrées : septembre et février

VOS QUALITÉS

- Curiosité
- Engagement
- Esprit d'entreprendre
- Rigueur et méthode
- Ténacité, persévérance
- Communication écrite et orale
- Capacité d'adaptation
- Efficacité
- Capacité à travailler en groupe

LE DIPLÔME « Responsable en marketing, commercialisation et gestion », est reconnu par l'Etat au niveau II (Bac +3). Il est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles, il bénéficie du label Bachelor des CCI.

*Certification professionnelle code NSF 310m spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu), enregistrée au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016

une école de la
CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

LE PROGRAMME



LES METHODES PEDAGOGIQUES

La pédagogie est construite sur l'équilibre entre le savoir-faire et le savoir-être :

- L'avantage d'un enseignement en groupes restreints
- Une pédagogie efficace pleinement en accord avec les besoins des entreprises, construite autour d'un apprentissage concret :
  - Etudes réelles ou réalistes : étude de marché, de notoriété, cas pratiques, analyse de site web...
  - Outils d'apprentissage : méthodologie gestion de projet, mise en situation (négociation, présentations orales...), e-Learning...
  - Rencontres des entreprises : opérations terrain, challenges commerciaux, visites d'entreprises, conférences, témoignages de professionnels, dossiers professionnels et soutenances

L'ACCOMPAGNEMENT

Les étudiants sont suivis individuellement par un tuteur pédagogique dès leur première année, puis pendant toute la durée de leur apprentissage (rendez-vous individuels et visites en entreprise).
Ils sont également accompagnés dans la recherche de stage à l'étranger.

EXEMPLES DE MISSIONS PENDANT L'APPRENTISSAGE

- Veiller au respect des plans marketing « produits » dans les points de vente
- Participer aux actions de prospection et de suivi commercial
- Commercialiser des produits et des services financiers (banque-assurance)
- Participer à l'analyse et la synthèse des informations financières
- Animer un espace de vente : participation à la mise en place du rayon, suivi de la réalisation du chiffre d'affaires, animation terrain et des équipes
- Gérer des relances d'impayés et des litiges techniques, commerciaux ou administratifs
- Prospecter par téléphone et prendre des rendez-vous
- Rédiger des contenus pour les outils de communication (plaquettes, site internet, mailings, ...)
- Participer à la rédaction de dossiers d'offres (propositions commerciales, réponse aux appels d'offres publics, ...)
- Gérer et suivre un portefeuille sur une ou plusieurs offres

PARMI NOS PARTENAIRES

ABB FRANCE, ARKENA, AXA PROTECTION JURIDIQUE, BOSCH, COROLLES, ESCP EUROPE, EUROPCAR FRANCE, HUMANIS, JURIDICA, LEASEPLAN FRANCE LES FERMES DE GALLY, METTLER TOLEDO SAS, PEUGEOT CITROEN AUTOMOBILE, SCFI, SFR, SIEMENS SAS, SKF FRANCE, SOCIETE GENERALE, THYSSENKRUPP ENCASA, VALEO SYSTEMES THERMIQUES, WILO SALMSON FRANCE...

Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

- Maîtriser les méthodes et outils d'élaboration d'un diagnostic marketing
- Élaborer des préconisations sur le positionnement de l'offre et la cible marketing
- Identifier et mobiliser les réseaux, canaux et circuits de distribution
- Élaborer et mettre en œuvre un plan de communication
- Intégrer le digital pour une stratégie marketing pluri-média
- Acquérir les notions de base de l'intelligence économique
- Promouvoir l'offre de l'entreprise en France et à l'étranger
- Communiquer en situation professionnelle interculturelle

Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

- Définir un plan d'action commercial et mesurer sa performance
- Mener une négociation commerciale complète
- Se positionner sur les marchés étrangers
- Gérer un portefeuille clients
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de prospection

Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

- Déterminer le coût réel d'un produit et sa rentabilité
- Analyser les documents comptables et financiers d'une entreprise
- Appréhender les règles fiscales, juridiques et comptables applicables à l'entreprise
- Appliquer une démarche d'amélioration continue à un système d'information de gestion
- Participer à l'élaboration d'un budget et assurer le suivi de l'activité

Manager un projet, une activité, une équipe

- Appréhender l'environnement économique de l'entreprise
- Piloter un projet dans sa globalité
- Manager une équipe au quotidien
- Animer et motiver son équipe au quotidien
- Optimiser les résultats individuels et collectifs de son équipe
- Affirmer son leadership et son efficacité personnelle

LES PROJETS

Projet de classe (organisation de conférences métiers, Téléthon,spectacle...)

Promotion de l'école (JPO, Salons...)

Module Création d'entreprise

LES CHALLENGES

Concours national du meilleur négociateur des écoles du réseau EGC

Challenge E-Business : diagnostic et préconisations sur la refonte d'un site internet d'entreprise

Prix de l'international : concours organisé par les Conseillers du Commerce Extérieur, en lien avec le stage à l'étranger

Challenge Ecoles Entrepreneurs organisé par la CCI Paris Ile-de-France : valorisation du meilleur projet de création d'entreprise

L'ALTERNANCE

Accompagnement dans la recherche de contrat en apprentissage, séminaire permettant de construire, valider son projet professionnel et d'acquérir les techniques de recherche d'entreprise

Suivi individuel par un coach

Mise en relation avec les entreprises partenaires de l'école

LES STAGES

Stage découverte de la distribution (2 semaines)

Stage en entreprise à l'étranger (3 mois)

> Montée en compétences en langue étrangère

> Adaptation dans un environnement culturel différent

> Développement de l'autonomie (avec bourses ERASMUS+)

TÉMOIGNAGE

Marion BAPTISTE Diplômée promotion 2016

Titulaire du Bac STG option Comptabilité, je souhaitais bénéficier d'une formation généraliste et qui me professionnalise. C'est à Sup de Vente que j'ai trouvé ce Bachelor. C'est une formation très diversifiée qui permet d'aborder plusieurs domaines pour pouvoir choisir celui qui nous correspond le mieux. J'ai découvert le digital et la gestion de projet et j'ai décidé d'en faire ma spécialisation, je poursuis aujourd'hui en Master Stratégie Digitale et Management de Projet. En effectuant la formation en alternance (en 2e et 3e années), j'ai pu voir des choses concrètes, mettre en pratique mes connaissances acquises en cours et développer mon expérience professionnelle. Le stage en entreprise à l'étranger prévu au programme a été aussi un vrai « plus ».



Crédit photos : A. Blanc/CCI Paris Ile-de-France • Edition novembre 2016 - 8775-2016

et après...

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Reconnu par le monde professionnel, ce Bachelor permet une intégration rapide et réussie dans un éventail large de fonctions et secteurs d'activité :

- Commerce - Vente : Responsable commercial(e), responsable de clientèle...
- Achat - Distribution : Manager de centre de profit, responsable de Business Unit, acheteur(euse)...
- Marketing - Communication : Chef de produit, chef de pub, responsable de e-business ou Web-marketing, responsable événementiels...
- Conseil financier - Gestion : Chargé(e) de clientèle bancaire, conseil en gestion de patrimoine, assistant ou contrôleur de gestion...
- International : Adjoint au responsable export, chef de zone, acheteur international junior et les fonctions ci-dessus à l'étranger.
- Création - Direction d'entreprise : Adjoint de direction, gérant d'entreprise...

POURSUITE D'ÉTUDES ENVISAGEABLE

Reconnu par les autorités académiques, ce diplôme permet de postuler en école de commerce (Business School) par voie d'admission parallèle ou de poursuivre en master universitaire ou de suivre le cycle Bac +5 « Manager en Ingénierie d'Affaires » à Sup de Vente.

Sup de Vente, c'est aussi...

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Sup de Vente fait partie du Réseau National des Ecoles de Gestion et de Commerce (EGC), constitué de 22 campus qui forment chaque année près de 2 000 étudiants.
Le réseau a développé un programme pédagogique commun, autour de deux idées fortes : un enseignement solide, polyvalent et opérationnel d'une part, le développement d'une maturité comportementale et professionnelle d'autre part.
L'EGC, c'est aussi un réseau de 17 500 anciens diplômés.

FORMATION CONTINUE

Ce diplôme est également accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

Contacts
Sandrine LOISIL Responsable de programme
sloisil@supdevente.fr
Relations entreprises : entreprise@supdevente.fr
Tél. : 01 39 10 78 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente
51, bd de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye

supdevente.fr

(*) Le coût de la formation est pris en charge par des subventions du Conseil Régional et par la taxe d'apprentissage et autres versements d'entreprises.

l'Europe s'engage en Ile-de-France avec le FSE
UNION EUROPÉENNE
avec le soutien de ileDeFrance