

# Responsable en marketing, commercialisation et gestion, BACHELOR Ecole de Gestion et de Commerce

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT  
GALLOUIN  
05.53.48.41.41  
md.gallouin@sudmanagement.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
Concours  
Épreuves écrites  
Épreuves orales

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

BAC ou BAC+2 pour admissions parallèles en 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> année (selon diplôme)

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le programme Bachelor EGC de Sud Management vous offre la possibilité de vous réaliser pleinement à travers la construction de votre projet personnel et professionnel en 3 ans. Notre objectif : vous permettre de rejoindre le monde de l'entreprise dans une approche globale à 360° et dans tous les univers, tels que le digital, le luxe, le sport, les voyages etc... A l'issue des 3 ans, en ayant compris le monde qui vous entoure, vous pourrez parfaitement choisir une activité professionnelle ou une poursuite d'études qui correspondra à vos ambitions. Objectifs : Maîtriser les fondamentaux du Management d'Entreprise Développer les compétences essentielles à tout futur manager Acquérir une vraie dimension internationale Au minimum 48 semaines de stages en entreprises sur les 3 ans, encadrées par des professionnels ou 28 semaines de stage et 1 an de pratique professionnelle (statut alternant en 3<sup>ème</sup> année). Stages ou études de 4 à 6 mois dans une entreprise étrangère ou Université partenaire (double diplôme), bourse de mobilité Erasmus (charte ERASMUS). Plus d'infos sur la Plaquette « International ».

## Contenu et modalités d'organisation

Bloc A Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre Réaliser un diagnostic marketing Justifier les canaux de distribution à retenir pour un service ou un produit donné, en France et/ou à l'étranger Présenter, évaluer et participer à la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication Bloc B Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise Elaborer un plan d'actions commerciales et les outils de son suivi A partir d'une proposition commerciale, négocier / vendre un produit ou un service Présenter une analyse de portefeuille et faire des préconisations Mettre en œuvre une action de prospection ou de fidélisation Bloc C Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière Présenter une analyse des documents comptables et financiers, et établir une note de synthèse avec des préconisations Etablir un tableau de bord comportant des indicateurs de gestion et formuler des préconisations Effectuer un reporting d'activité comportant notamment une analyse budgétaire Bloc D Manager un projet, une activité, une équipe Présenter une conduite de projet Mener une opération de recrutement Présenter un rapport d'activité d'équipe, quantitatif et qualitatif Conduire une réunion, un entretien, un compte rendu d'équipe

Durées de la formation \*1635h en cours du jour \*1680h en entreprise  
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

## Validation(s) Visée(s)

Responsable en marketing, commercialisation et gestion - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

Poursuite d'études : Poursuivre les études sur le campus Sud Management en intégrant la formation : Mastère Manager de Business Unit. Intégrer les programmes Grande Ecole des écoles de Management par admission parallèle en 2<sup>ème</sup> année d'Ecoles Supérieures de Commerce, les Masters Universitaires, type IAE. Poursuivre à l'étranger dans un programme de MBA (Master of business Administration) au sein d'Universités partenaires.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00112941	du 12/09/2018 au 15/09/2021	(47)	SUD MANAGEMENT		MON COMPTE FORMATION	FPC
00352280	du 04/09/2023 au 30/08/2024	(47)	SUD MANAGEMENT		MON COMPTE FORMATION	FPC
00414978	du 02/09/2024 au 30/08/2025	(47)	SUD MANAGEMENT		MON COMPTE FORMATION	FPC