Ref. formation 202112105903

Bachelor Business Management

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EKLORE-ED
ROUGE JULIE
06.48.74.60.60
julie.rouge@eklore-ed.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Actif(ve) non salarié(e)
Elève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

1 ère année : Avoir validé un niveau BAC 2 ème année : Justifier de la validation de 60 crédits ECTS ou niveau Bac+1 3 ème année : Justifier de la validation de 120 crédits ECTS ou d'un diplôme de niveau BAC+2 Pour toutes les années : satisfaire aux épreuves d'admissibilité de l'établissement

Prérequis pédagogiques :

1 ère année : Avoir validé un niveau BAC 2 ème année : Justifier de la validation de 60 crédits ECTS ou niveau Bac+1 3 ème année : Justifier de la validation de 120 crédits ECTS ou d'un diplôme de niveau BAC+2 Pour toutes les années : satisfaire aux épreuves d'admissibilité de l'établissement

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Objectifs pédagogiques • Maîtriser les outils de veille économique/concurrentielle et mener des études quantitatives et qualitatives • Analyser un marché national ou international en prenant en compte l'environnement économique, législatif et sociétal • Établir un diagnostic interne et externe • Élaborer un plan marketing adapté aux nouveaux marchés • Mettre en oeuvre les techniques de négociation et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales • Utiliser un outil CRM existant et utiliser le processus et les outils d'une G.R.C. • Analyser et élaborer bilan et un compte de résultats • Calculer la rentabilité d'une action / projet grâce à la mise en œuvre d'indicateurs de gestion • Maîtriser les outils de gestion de projet • S'exprimer et argumenter en français et en anglais • Etre adaptable, empathique, ouvert à la mult

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 : Détecter de nouvelles opportunités de croissance au profit d'une entreprise • Maîtriser les outils de veille économique et concurrentielle • Mener des études quantitatives et qualitatives en utilisant les ressources ad-hoc • Analyser un marché national ou international en prenant en compte l'environnement économique, législatif et sociétal. Établir un diagnostic externe Bloc 2 : Bâtir un plan Marketing innovant en autonomie • Analyser le plan marketing d'une entreprise et établir un diagnostic marketing interne. • Elaborer un plan marketing adapté aux nouveaux marchés, y compris au niveau international en utilisant les nouveaux outils et concepts. Bloc 3 : Mettre en œuvre toutes les actions permettant d'augmenter le C.A. de l'entreprise • Appliquer les techniques de négociation dans un contexte BtoC ou BTOB • Proposer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales cohérent ü Utiliser un outil CRM existant ou en initier un • Maîtriser le processus et les outils d'une G.R.C. Bloc 4 : Analyser et bâtir des tableaux de bord commerciaux et financiers • Analyser et élaborer bilan et un compte de résultats • Calculer la rentabilité d'une action / projet grâce à la mise en œuvre d'indicateurs de gestion Bloc 5 : Gérer un projet ou création d'entreprise • Maîtriser les outils de gestion de projet • Mettre en œuvre des politiques de création de produits ou services d'un point de vue Marketing Bloc 6 : Exercer une activité internationale en France ou à l'étranger • S'exprimer et argumenter en Anglais de façon autonome • Travailler au sein d'équipes multiculturelles et connaitre la culture « professionnelle » de ses interlocuteurs

Commentaires sur la durée hedmomadaire **Contrat d'apprentissage Bachelor Business Management Bac+3 - Grade de Licence : • 12 mois : démarrage début septembre N – fin de contrat fin aout N+1 (Bachelor 3)**
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

Diplôme management relations clients - ***Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)***

Et après ?

Suite de parcours

VOTRE DIPLÔME Bachelor Business Developer Diplôme Bac+3 - Grade de Licence reconnu par l'Etat, EFMD Accredited (accreditation internationale) Vous êtes titulaire du diplôme Bachelor Bac+3 Grade de licence d'une Grande Ecole de Management, membre de la Conférence des Grandes Ecoles et reconnu par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. Grâce à ce diplôme vous avez la possibilité de poursuivre vos études sur un Master de haut niveau (formation Grade de Maste

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00259596	du 01/09/2022 au 30/09/2025	Pau (64)	CFA ÉKLORE-ED SCHOOL OF MANAGEMENT - ADAGESP		Non éligible	Contrat app
00535706	du 15/09/2025 au 08/09/2028	Pau (64)	EKLORE-ED		Non éligible	Contrat app