

Diplôme Bachelor Business Management Bac+3 - Grade de Licence

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA ÉKLORE-ED SCHOOL OF
MANAGEMENT - ADAGESP

Catherine Coll
05.59.92.33.27
catherine.coll@esc-pau.fr

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
Tests
Concours
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Vous êtes titulaires (ou en cours de validation) du Baccalauréat ou d'une année d'études supérieures (60 crédits ECTS). Intégrez le Bachelor Business Developer en 1ère ou en 2ème année en passant notre Test de sélection. Pour vous inscrire à notre Test de sélection à distance, vous devez : Créer votre compte en ligne en renseignant une adresse email valide. Une fois connecté(e), vous allez pouvoir renseigner vos informations personnelles. Enfin, vous devez vous acquitter des frais d'inscription au Test de Sélection d'un montant de 30€ (payables en ligne). A la suite de votre inscription, le responsable des admissions vous contactera pour vous communiquer toutes les informations relatives au déroulé de la session de Test en ligne. Vous souhaitez en savoir plus sur notre Test de Sélection ? <https://www.esc-pau.fr/test-de-selection-infos-bachelor.html>

Prérequis pédagogiques :

Vous êtes titulaires (ou en cours de validation) du Baccalauréat ou d'une année d'études supérieures (60 crédits ECTS). Intégrez le Bachelor Business Developer en 1ère ou en 2ème année en passant notre Test de sélection For Tomorrowers.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Notre Bachelor Bac+3 en Alternance a été conçu pour répondre aux attentes des entreprises et vous préparer aux évolutions du marché du travail. A la fin de votre cursus, vous deviendrez un(e) diplômé(e) : Middle-manager dans les fonctions de la vente et du marketing, y compris dans un contexte international. Professionnel(le) ayant des compétences transverses à l'ensemble des métiers de la relation clients. Capable d'optimiser les résultats de l'entreprise en mettant en œuvre sa politique commerciale et en accompagnant sa stratégie de développement. Futur(e) cadre opérationnels, autonomes, adaptables et capables de travailler au sein d'équipes multiculturelles, jusqu'à des missions de management.

Contenu et modalités d'organisation

ANNEE 1 : FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT & MISSIONS ENTREPRISE 60 ECTS – Semestres 1 & 2 Mission de développement pour le compte d'une entreprise se déroulant sur l'année Semestre 1 Management Business Game Finance pour Managers Anglais Les grands thèmes de l'économie Art oratoire et techniques d'argumentation Informatique du Manager Marketing - Fondamentaux Semestre 2 Marketing - Etudes qualitatives et quantitatives Environnement juridique de l'entreprise Anglais Projet 1 : Etude de marché Data Management - statistique pour l'analyse des données Algorithmes et environnement digital Technique de vente ANNEE 2 : OUVERTURE À L'INTERNATIONAL & PROJET DE CRÉATION D'ENTREPRISE VIRTUELLE 60 ECTS – Semestre 3 & 4 Semestre 3 Design Thinking Stratégie d'entreprise Anglais Projet 2 : Projet de création d'entreprise virtuelle à impact Marketing stratégique & Communication Business Plan Business Game Risques juridiques du créateur d'entreprise Semestre 4 (100% anglais) Innovation Management English Intercultural Management International Marketing Geopolitics Advanced data analysis International Business & Finance International Strategic Management OU Semestre 4 en échange Semestre international en échange académique ou stage dans un contexte international en alternative du semestre de cours en France ANNEE 3 : SPECIALISATIONS ET PROFESSIONNALISATION 60 ECTS – Semestres 5 & 6 Parcours classique ou Alternance ou Doubles diplômes Parcours classique Semestre 5 Tronc commun Leadership data management Ethics & RSE Business Game Anglais (Préparation au TOEIC) Initiation à la recherche + 1 spécialisation au choix MARKETING VENTE & COMMUNICATION CRM / eCRM Pilotage de l'activité commerciale OU FINANCE & COMPTABILITE Fiscalité Comptabilité approfondie OU BUSINESS MANAGER INTERNATIONAL (100% en Anglais) Web Marketing International organizational Behavior Sustainable Finance Semestre 6 Vous terminez l'année par un stage obligatoire de 20 semaines en France ou à l'international Parcours en alternance Contrat d'apprentissage de 3 semaines entreprise / 1 semaine Ecole

...
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
00259597	du 01/09/2022 au 30/09/2023	Pau (64)	CFA ÉKLORE-ED SCHOOL OF MANAGEMENT - ADAGESP		Non éligible	 

00331054

du 01/09/2023 au
30/09/2025

Pau (64)

CFA ÉKLORE-ED
SCHOOL OF
MANAGEMENT -
ADAGESP

Non
éligible



00331057

du 01/09/2023 au
30/09/2024

Pau (64)

CFA ÉKLORE-ED
SCHOOL OF
MANAGEMENT -
ADAGESP

Non
éligible



00331036

du 01/09/2023 au
30/09/2026

Pau (64)

CFA ÉKLORE-ED
SCHOOL OF
MANAGEMENT -
ADAGESP

Non
éligible

