

Bachelor Commerce, Marketing & Négociation

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

IFPC
Myriam FERRIC
05.59.55.27.83
pedagogie@ifpc-formation.com

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
Tests
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Titulaire d'un diplôme Bac +2

Prérequis pédagogiques :

- Passionné.e par les métiers du commerce et du management - Appétence pour le commerce, la négociation et le management - Fibre commerciale et goût du challenge - S'exprimer et écrire dans un français correct - Anglais niveau B1 Processus de sélection en 3 étapes : 1. Étude du dossier de candidature 2. Entretien de motivation 3. Recherche d'alternance

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le programme école de commerce Post-Bac +2 en 1 an du Bachelor Commerce, Marketing et Négociation de l'ipac Bachelor Factory a été conçu pour former des managers opérationnels et des responsables de secteurs. Cette formation en 3ème année propose aux étudiants d'allier le management, la négociation et le marketing avec des modules complémentaires notamment en merchandising et business plan. Dans un contexte omnicanal, il est primordial pour les responsables commerciaux de demain de saisir les nouveaux enjeux et les nouvelles tendances des marchés. À l'issue de la formation, vous serez en capacité de concevoir et mettre en action des stratégies commerciales ainsi que de piloter une équipe afin d'atteindre les objectifs fixés.

Contenu et modalités d'organisation

- UE1 Contribution à la stratégie commerciale Marketing stratégique Étude de marché et veille concurrentielle Comportement du consommateur Plan d'action commercial Management de l'équipe commercial Pilotage du plan d'action commercial Etudes de cas - UE2 Performance commerciale Prospection commerciale Proposition commerciale et négociation Relation client Pilotage de l'activité commerciale Étude de cas Mise en situation professionnelle - UE3 Développement commercial et expérience client Expérience client Management des hommes et des organisations Gestion de projet Initiation aux RH Animation de l'équipe commerciale Etude de cas Dossier professionnelle - UE4 Activités complémentaires Merchandising Communication et relations professionnelles Challenge professionnel Business plan financier Outils informatiques du manager Anglais Pratique professionnelle

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

Responsable du développement commercial - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

À l'issue de l'obtention du diplôme, vous pourrez soit poursuivre vos études : - Mastère Management et Stratégie d'Entreprise - Mastère E-business - Mastère Commerce Ou intégrer le monde du travail en tant que : - Chargé.e d'affaires - Business developer - Responsable du développement commercial - Responsable de secteur - Responsable de site/point de vente

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00463540	du 09/09/2024 au 30/06/2025	Boucau (64)	IFPC		Non éligible	Contrat app
00463539	du 09/09/2024 au 30/06/2025	Boucau (64)	IFPC		MON COMPTE FORMATION	FPC
00510893	du 08/09/2025 au 30/06/2026	Boucau (64)	IFPC		Non éligible	Contrat app

00510894

du 08/09/2025 au
30/06/2026

Boucau (64)

IFPC

MON
COMPTE
FORMATION

FPC