

Spécialisation Marketing et développement commercial

Objectifs généraux : Les compétences en vente et marketing fusionnement pour développer le multi canal et la réactivité par rapport à l'évolution des besoins des clients. Ces tendances se renforcent avec l'émergence des stratégies digitales et de l'expérience client au cœur du dispositif. Cette formation permet aux étudiants de maîtriser les concepts, méthodes et outils issus du marketing digital et de la performance commerciale pour les mettre au service de la stratégie de l'entreprise désireuse de perfectionner l'expérience utilisateur.

Compétences spécifiques :

- ✓ Réaliser des études de marché
- ✓ Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale
- ✓ Piloter un plan d'action marketing et commercial
- ✓ Manager et développer une équipe commerciale/ marketing opérationnelle

Débouchés métiers :

La spécialisation Marketing et développement commercial permet de développer de nombreux savoir-faire. A l'issue de la formation, elle donne la possibilité d'occuper différentes fonctions au sein d'entreprises de petites et grandes, qui accordent une grande place au marketing et stratégies du développement. L'insertion professionnelle peut se faire dans tout type d'organisation, entreprise privée ou organisme public

Exemples

- ✓ Chef de produit
- ✓ Chef de marché
- ✓ Chef de secteur
- ✓ Chargé.e d'études
- ✓ Chargé.e de communication
- ✓ Responsable commercial
- ✓ Responsable e-commerce

Prérequis à l'entrée en formation

Cette formation est accessible après un bac +2 : un BTS, un IUT, un DU ou une 2^{ème} année de licence validée

Validation du diplôme

- ✓ Titre RNCP de niveau 6 « RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPERIENCE CLIENT » n° 35261 délivré par C3 INSTITUTE.
- ✓ Nombre de points ECTS total : 180 (à l'issue de l'obtention du diplôme)
- ✓ Niveau de diplôme validé à la sortie : BAC+3
- ✓ Langue d'enseignement : Français

Lieu de déroulement de la formation et durée

- ✓ Les étudiants en alternance signent un contrat d'un an avec une entreprise et partagent leur temps entre l'entreprise et les enseignements théoriques dispensés sur les campus de l'ESCE.
- ✓ Les calendriers de l'alternance sont conçus avec un rythme d'une semaine de cours et de deux semaines en entreprise pour répondre aux exigences des métiers visés
- ✓ Le nombre d'heures de formation théorique est de 438, heures dispensées en présentiel du 9 septembre 2022 au 24 juillet 2023 selon le calendrier d'alternance
- ✓ La prochaine rentrée est prévue pour le 9 septembre 2022.

Spécialisation Marketing et développement commercial

Intitulé des cours dispensés durant l'année

Semestre 1

Veille concurrentielle
Etudes quantitatives et qualitatives
Fondamentaux du marketing (aspects stratégiques)
Tutorat pour produire l'étude de marché
Ciblage et positionnement
Mix marketing
Plan marketing
Relation et expérience client
Tutorat pour produire le plan d'action marketing
Les enjeux du marketing digital
Plan Marketing digital
Social média
Marketing d'influence
Stratégie marketing digital (inbound et content marketing)
Marketing mobile : sécuriser le parcours client
Web to store
Anglais de spécialisation

Semestre 2

Négociation commerciale
Négociation commerciale – pratique
Gestion du portefeuille
CRM
Fondamentaux du pilotage
Pilotage commercial
Pilotage des actions
Performance on line
Le rôle du manager marketing et commercial
Animation d'une équipe
Performance d'une équipe
Business game
Jeux de rôle
Grand oral

Méthodes mobilisées

- ✓ Moyens d'encadrement : équipe pédagogique mixte composée d'experts académiques et de praticiens d'entreprise.
- ✓ Effectif du groupe : 35/40
- ✓ Evaluation proposée à l'apprenant avant son entrée en formation pour positionnement dans les groupes de niveaux de langues
- ✓ Supports pédagogiques et matériel utilisés : salles de formation équipées d'un vidéoprojecteur et d'un accès à internet. Tous les étudiants disposent d'un environnement numérique de travail (ENT via la plateforme) qui permet un accès aux cours et qui sert d'interface entre les enseignants et les étudiants en dehors des cours
- ✓ Modalité de suivi pédagogique : suivi de l'assiduité des apprenants, entretiens avec le directeur de formation et/ou alternance à la demande
- ✓ Accompagnement personnalisé

Spécialisation Marketing et développement commercial

- ✓ Accompagnement à la rédaction de l'étude de marché, du plan d'action marketing et commercial et du rapport d'apprentissage
- ✓ Centre de ressources/Bibliothèque numérique

Outils, méthodes et techniques pédagogiques :

Classe inversée / méthode inductive / mises en situation / cas pratiques / QCM.

Travaux de groupes dans le cadre d'une mise en situation professionnelle

Mise en situation professionnelle dans le cadre d'une compétition d'entreprises

Travaux individuels tutorés

Business game et jeux de rôle

Evaluation : Modalités d'évaluation des acquis de la formation

Pour l'ensemble des modules : contrôle continu, examens écrits et oraux, rendus de dossiers individuels, auto-évaluation, évaluations professionnelles, Grand oral final

Le contrôle continu et l'examen final peuvent avoir plusieurs formes, notamment : étude de cas, constitution d'un projet, devoir sur table.

Niveau de performance

Nouvelle formation mise en place en septembre 2022

Taux de réussite à la certification en 2020 : 88,84%

Taux d'employabilité en 2020 (hors poursuite d'études) : 82%

RENSEIGNEMENT ET INSCRIPTION

Tarifs

Cette formation est mise en œuvre par la voie de l'alternance et nécessite de trouver un contrat d'alternance en début de formation. La totalité du coût de la formation est donc prise en charge par votre entreprise d'accueil ou son OPCO.

Modalité d'admission et délais d'accès

Candidatures ouvertes du 2 janvier 2022 au 31 août 2022

Date de la prochaine rentrée : 9 septembre 2022

Recrutement sur dossier et entretien de motivation. Dossier à compléter en ligne sur bachelor.esce.fr

Délai d'étude du dossier de candidature : 2 semaines, après réception du dossier complet

Date entretien de sélection : 2 semaines, après étude et validation du dossier

Résultat d'admission communiqué au plus tard 2 semaines après la date d'entretien

Contacts <https://www.esce.fr/programme-international-bachelor/>

Adresse ESCE, Campus de Paris

- jusqu'en septembre 2022 : 10, rue Sextius Michel 75015 PARIS

- à partir de septembre 2022 : Tour Cœur Défense, la Défense

Si vous êtes étudiant, veuillez contacter :

- ✓ **M. Nathan Kosmowski** Responsable admission : 01.40.59.31.06 Mail : service-admissions@esce.fr
- ✓ **Mme Sonia Issolah**, Directrice de la formation : 01.40.59.30.44 Mail : sissolah@esce.fr
- ✓ **Mme Frédérique Boitel**, Référente handicap : 06 61 80 58 21 Mail : frederique.boitel@esce.fr

Si vous êtes une entreprise, veuillez contacter :

- ✓ **Mme Sylvie Vignes**, Directrice du Career center : 01 81 51 15 62 Mail : sylvie.vignes@esce.fr