



## Bachelor Marketing, Vente et Gestion

Un enseignement post-bac solide, polyvalent et opérationnel, le développement d'une maturité comportementale et professionnelle.

### CONSTRUISEZ-VOUS UN PORTEFEUILLE DE COMPETENCES

#### Les objectifs de la formation

Former, en partenariat avec les entreprises, de futurs professionnels proches du terrain, opérationnels et dotés d'un vrai sens entrepreneurial.

Favoriser l'épanouissement personnel et la confiance en soi qui développent le potentiel de chaque étudiant pour en faire un collaborateur créatif et responsable.

Cette formation permet aux jeunes diplômés une montée en compétences rapide. En premier emploi, 88% d'entre eux exercent un métier dans le secteur du marketing, des affaires commerciales et de la gestion. Les parcours professionnels évoluent vite vers le middle management. Au bout de 3 ans, 1/3 d'entre eux deviennent responsable commercial, responsable de département marketing, achats ou finances.

#### 3 ANS POUR VOUS FORMER

##### Dès la sortie du Bac

Première année en formation initiale avec validation professionnelle par 2 stages en entreprise dont 1 à l'étranger

2 rentrées, en septembre et en février

##### Deuxième année

- En alternance, avec possibilité de mobilité en entreprise à l'étranger en fin de 2ème année
- En formation initiale

Admission possible en 2ème année pour les titulaires d'un Bac + 1 avec 60 crédits ECTS validés et / ou d'un Bac + 2)

##### Troisième année

- En alternance ou en formation initiale
- Possibilité de semestre d'étude dans une école ou université partenaire à l'international

Admission en 3ème année possible pour les titulaires d'un Bac + 2 (120 ECTS) en marketing, vente ou gestion.

#### FINANCEMENT

- En formation initiale, coût d'une année : 7600€
- Possibilité de bourse établissement portant le coût à 6080€ voire 3040€
- Possibilité de bourse d'Etat
- En alternance (2ème et/ou 3ème année), la formation est gratuite\* et rémunérée

#### ET FAIRE DE VOUS DES

PROFESSIONNELS CONFIRMES AVEC DE NOMBREUSES PERSPECTIVES METIERS DANS DES SECTEURS VARIES :

- Commerce - Vente : Responsable commercial(e), responsable de clientèle.
- Achat - Distribution : Manager de centre de profit, responsable de Business Unit, acheteur...
- Marketing - Communication : Chef de produit, chef de pub, responsable de e-business ou Webmarketing, "Community manager", responsable événementiel...
- Conseil financier - Gestion : Chargé de clientèle bancaire, conseil en gestion de patrimoine, assistant ou contrôleur de gestion...
- International : Adjoint au responsable export, chef de zone, acheteur international junior, en France ou à l'étranger
- Création d'entreprise - Management : Adjoint de direction, gérant d'entreprise

(\* Le coût de la formation est pris en charge par des subventions liées à l'apprentissage et autres versements d'entreprises.

#### Lieu Rythme

Paris  
Saint-Germain  
en-Laye

Initial  
Stage  
Alternance



#### LE DIPLÔME

Diplôme visé par le Ministère de l'éducation nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche.

Publié au Bulletin officiel n° 31 du 24/8/2023.  
Code RNCP 37988



90%

de réussite aux examens 2024

3 diplômés sur 4 poursuivent leurs études



100%

d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2023



#### Qualités requises

Curiosité  
Esprit d'entreprendre  
Persévérance  
Adaptabilité  
Capacité à travailler en groupe



## Contenu de la formation

### Titulaires d'un Bac

Préinscription sur Parcoursup, rubrique Ecoles de commerce  
Concours national Bachelor EGC. Etude du dossier, entretien de motivation et échange oral en anglais.

#### ANNEE 1 - DECOUVERTE

##### • Formation Initiale

###### STRATEGIE MARKETING

Marketing mix | Culture marketing | Stratégie digitale et Intelligence artificielle/Digital strategy and artificial intelligence | Etudes qualitatives et quantitatives | Innovation et design thinking

###### POLITIQUE COMMERCIALE

Techniques de l'entretien de vente / Sales techniques | Techniques et outils de prospection / Developing additional business | Prise de parole | Communiquer et convaincre | Culture juridique

###### GESTION

Contrôle de gestion | Comptabilité générale | Outils de gestion | Environnement juridique de l'entreprise

###### PROJET & MANAGEMENT

Enjeux économiques, géopolitiques et environnementaux / Economic and geopolitical issues | Méthodologie de travail | Communication professionnelle | Développement personnel | Leadership et efficacité

###### INTERNATIONAL

Anglais (LV1) - Espagnol ou Allemand (LV2)  
50h de cours en anglais | Stage de 3 mois en entreprise à l'étranger | Séminaire interculturel / Intercultural management

###### EXPERIENCE DU MODE PROJET

###### RSE

###### CHALLENGE

Vente/Négociation

###### IMMERSION EN ENTREPRISE

Stage de 3 semaines en entreprise  
Stage de 3 mois à l'international en marketing, commerce ou finance

### Titulaires d'un Bac + 1

(Sous condition)  
Candidature en ligne sur [www.supdev.fr](http://www.supdev.fr)

#### ANNEE 2 - EXPERIMENTATION

- Formation initiale avec stage alterné
- OU
- Alternance avec possibilité de mobilité en entreprise à l'étranger en fin d'année

###### STRATEGIE MARKETING

Marketing Mix | Marketing stratégique | Stratégie Digitale | Intelligence Artificielle | Plan de communication

###### POLITIQUE COMMERCIALE

Négociation | Plan d'action commercial | Gestion de la relation client | International Business

###### GESTION

Contrôle de gestion | Analyse financière | Outils de gestion | Rentabilité des investissements | Environnement juridique de l'entreprise

###### PROJET & MANAGEMENT

Enjeux économiques, géopolitiques et environnementaux | Human resources management | Développement personnel | Leadership et efficacité

###### INTERNATIONAL

Anglais (LV1) - Espagnol ou Allemand (LV2)

###### CHALLENGE

Prix de l'international des Conseillers du commerce extérieur | Challenge des Dirigeants commerciaux de France | Challenge de négociation, les EGCiales

###### IMMERSION EN ENTREPRISE

Parcours en alternance avec possibilité de mobilité de 2 mois en entreprise à l'étranger  
Parcours en alternance (généralement 1 semaine sur 2 en entreprise)

## Titulaires d'un Bac + 2 ou de 120 ECTS (Sous condition)

Candidature en ligne sur [www.supdev.fr](http://www.supdev.fr)

### ANNEE 3 - MAÎTRISE

- Formation initiale avec possibilité de semestre d'études dans une école partenaire (Dublin Business school, ILAC Toronto ou Vancouver)
- Alternance, avec possibilité de semestre d'études dans une école partenaire Erasmus (Business school Porto, Collegium Civitas Varsovie, Duale Hochschule Karlsruhe, Mondragon university Espagne ou Windesheim UAS Pays-Bas)

#### STRATEGIE MARKETING

Marketing stratégique | Plan de communication | Stratégie digitale

#### POLITIQUE COMMERCIALE

Plan d'action commercial

#### GESTION

Contrôle de gestion | Analyse financière | Fiscalité

#### PROJET & MANAGEMENT

Supply chain, process et impact écologique | Nouveaux modèles économiques | Développement personnel Leadership et efficacité | Enjeux du monde contemporain

#### INTERNATIONAL

Anglais (LV1) - Passage d'une certification en anglais

#### EXPERIENCE DU MODE PROJET

Entrepreneuriat | Initiation à la recherche

#### CHALLENGE

Hackaton en marketing digital

#### IMMERSION EN ENTREPRISE

Parcours en alternance (généralement 1 semaine sur 2 en entreprise au 1er semestre, puis 2 semaines sur 3 en entreprise)



## L'engagement SUP de V

### METHODES PEDAGOGIQUES ADAPTEES A L'ENTREPRISE

Construites sur l'équilibre entre savoir-faire & savoir-être

- Dynamique du groupe : classes à effectifs limités
- Enseignements en phase avec les besoins des entreprises
- Mises en pratique systématiques : études de cas réels ou réalistes, analyse de sites web...
- Techniques d'apprentissage : gestion de projet, mise en situation (négociation, présentations orales... business game...)
- Outils en ligne (Global Exam, Voltaire, bibliothèque Cyberlibris, ...)

### ACCOMPAGNEMENT DES JEUNES TOUT AU LONG DE LEUR SCOLARITE

- Suivi individuel des étudiants par un tuteur pédagogique dès la deuxième année (rendez-vous individuels et visites en entreprise)
- Appui à la recherche de stages à l'étranger

### IMMERSION EN ENTREPRISE AU COURS DES 3 ANNEES Facilitée grâce aux liens étroits entretenus par SUP de V avec le monde professionnel

- Rencontre des entreprises : business tour, conférences, témoignages, dossiers professionnels et soutenances.
- Stages en entreprise et alternance
  - Mise en relation avec les entreprises partenaires de l'école.
  - Accompagnement actif dans la recherche du contrat d'apprentissage, séminaire de préparation pour la construction du projet professionnel et l'acquisition des techniques de recherche d'entreprise.
- Stages en entreprise à l'international : 3 mois, avec une bourse ERASMUS + ou financement OPCO selon les cas
- Suivi individuel par un coach.

### Après le Bachelor

↙  
Vie professionnelle

↘  
Poursuite d'études :

- SUP de V
- Université
- Ecoles de Management (Neoma, Audencia, Grenoble EM, Isege, ...)

# Bachelor Marketing Vente et Gestion

**EGC** BUSINESS SCHOOL



## EGC BUSINESS SCHOOL

Le 1er réseau BACHELOR en France

- 20 campus en hexagone et outre-mer
- 2000 étudiants formés chaque année
- 28000 anciens diplômés

PARMI LES PARTENAIRES



Une ouverture sur le monde d'aujourd'hui et de demain

L'ouverture sur le monde par une expérience internationale durant la formation est un marqueur de l'école, afin de permettre aux étudiants de vivre une expérience interculturelle, en participant à la vie d'une entreprise étrangère tout en approfondissant leurs compétences linguistiques.

Les étudiants peuvent suivre un semestre d'études (de 4 ou 5 mois) dans une université ou une école partenaire à l'étranger pour améliorer leurs connaissances linguistiques et culturelles en anglais ou dans une autre langue étrangère si l'anglais est déjà maîtrisé. Plusieurs destinations sont proposées en Europe.

80% de mobilité sur le continent européen (Espagne, Portugal, Italie, Angleterre, Irlande, Allemagne, Belgique, république Tchèque, ...)

20% de mobilité hors Europe (Australie, Liban, Emirats arabes unis, ...)



### CONTACTS

Pour tout complément d'informations

- Paris Montparnasse : Christelle CANTO
- Saint-Germain-en-Laye : Caroline LEBE

Managers de Programmes

01 39 10 78 78

contact@supdev.fr

Relations entreprises  
entreprise@supdev.fr

Une école de



Notre établissement est accessible aux personnes en situation de handicap