

ECOLE DE GESTION ET DE COMMERCE

BACHELOR

-RESEAU NATIONAL EGC -

VOTRE FUTURE COMPÉTENCE :

Objectifs: aptitudes et compétences visées

Bloc A Stratégie marketing

Aptitude: Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre.

Compétences :

- Analyser le positionnement d'une offre sur le marché - Identifier des réseaux, canaux et circuits de distribution - Elaborer, mise en œuvre et évaluation d'un plan de communication intégrant le digital
- Promouvoir l'offre de l'entreprise en France et à l'étranger

Bloc B : Politique commerciale

Aptitude: Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise.

Compétences:

- Elaborer, mise en œuvre et évaluation d'un plan d'actions commerciales
- Mener une négociation commerciale sur un marché français ou à l'étranger
- Gérer un portefeuille clients, fidélisation et prospection

Bloc C : Gestion budgétaire et analyse financière

Aptitude: Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière.

Compétences:

- Analyser des documents comptables et financiers d'une entreprise
- Mettre en œuvre et renseigner les indicateurs de gestion - Elaborer un budget, assurer le suivi et l'évaluation

Bloc D : Manager un projet, une activité, une équipe

Aptitude: Piloter un projet/une équipe : le management agile et responsable.

Compétences:

- Piloter un projet
- Constituer et manager une équipe au quotidien
- Evaluer les résultats individuels et collectifs

Méthodes mobilisées et modalités

d'évaluation :

Méthodes mobilisées :

Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, étude de cas/de situation, exposés, travaux de groupe, intervention de professionnels/d'experts, business game, tutorat, accompagnement individualisé, e-learning Salles équipées de vidéoprojecteur

Modalités d'évaluation :

validation par semestre :

30 crédits (ECTS) par semestre

La validation de l'année est subordonnée à l'obtention des 2 semestrialités –soit 60 crédits (ECTS)

Diplomation : validation des 6 Semestres,

soit 180 crédits (ECTS)

+ validation du TOEIC avec un score de 550 minimum

Taux de réussite :

Taux de réussite de 95 % en moyenne chaque année

Taux d'insertion (emplois et études) de 90% dans les 6 mois

Poursuite de formations :

Possibilité d'une poursuite d'études vers un grade de MASTER

Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

Tous les sites sont accessibles. Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap

NOTRE OFFRE DE FORMATION :

Public visé:

Bachelier de moins de 30 ans (au 1er janvier de l'année du concours) et ressortissant de l'Union Européenne

Prérequis :

Pour une entrée en 1^{ère} année : titulaire du baccalauréat

Pour une entrée en 2^{ème} année : titulaire du BAC+1 (60 ECTS)

Pour une entrée en 3^{ème} année : titulaire du BAC+2 (120 ECTS)

Validation de la formation :

Diplôme: Bachelor, diplôme BAC+3 visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur de la Recherche et de l'Innovation

Un double diplôme international, Bachelor in Business and Management (750 points au TOEIC)

Titre RNCP : Responsable en Marketing

Commercialisation et Gestion

Certification globale du programme complet,

pas de validation partielle possible

Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier, l'organisme certificateur est l'EGC

Accompagnement personnalisé possible sur devis

Durée :

1^{ère} année: 1155 heures

Temps en centre: 700 heures; Stage : 455 heures

2^{ème} année: 1330 heures,

Temps en centre: 700 heures; Stage : 630 heures

3^{ème} année: 1410 heures

Temps en centre: 500 heures; Stage : 910 heures

Soit un total de : 3895 heures

dont 1995 heures en entreprise

Modalités et délai d'accès :

Pour une entrée en 1^{ère} année :

admission sur concours et inscription en ligne : www.parcoursup.fr

Pour une entrée en 2^{ème} année :

titulaire d'un BAC + 1 (60 ECTS) : sur dossier avec un entretien de motivation en français et en anglais

Pour une entrée en 3^{ème} année :

titulaire d'un BAC + 2 (120 ECTS) : sur dossier avec tests de positionnement + entretien de motivation

Les rentrées se font en septembre

Tarifs :

5500 € HT par année de formation

BACHELOR -RESEAU NATIONAL EGC -

PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

4 blocs d'enseignement:

Bloc A :

- Marketing : fondamentaux, mix et stratégique
- Marketing de la distribution
- Stratégie digitale
- Plan de communication
- Supplychain

Bloc B :

- Indicateurs de la performance commerciale
- Techniques de vente
- Prospection
- Négociation
- Gestion de la relation clients
- Commerce international
- Plan d'action commerciale

Bloc C :

- Comptabilité générale
- Outils / contrôle de gestion
- Droit de l'entreprise
- Analyse financière
- Rentabilité des investissements
- Fiscalité de l'entreprise

Bloc D :

- Enjeux économiques des territoires
- Pilotage de projet
- Management agile et responsable
- Communication professionnelle
- Développement personnel (soft skills)
- GRH et GPEC
- Leadership et efficacité

Les langues :

LV1 : anglais (TOEIC)

LV2 : allemand/espagnol/chinois (WIDAF/ELYTE/HSK)

Les projets :

1èreannée : Projet Opérationnel de Travail en Equipe (POTE), de l'idée à sa concrétisation

2èmeannée : Création d'entreprise –l'étude de marché, de l'émergence du projet à la partie commerciale

3èmeannée : Création d'entreprise –le business plan, de l'élaboration du dossier financier à sa présentation au jury final

Les challenges du réseau national :

2èmeannée :

- EGCiales: mettre en avant ses talents de négociateurs -
- E-business : mettre en avant sa créativité

Les stages :

1^{ère} année: Stage de découverte(3 semaines)
Stage action commerciale(10 semaines)

2^{èm} année: Stage à l'international(18 semaines)

3^e année: Stage de fin d'études(20 ou26 semaines)

èm

e

Lieu et contact

EGC REUNION -PôleFormation NORD

12, rue Gabriel de Kerveguen

97495 Sainte-Clotilde Cedex

0262 48 35 12 –egc@reunion.cci.fr

Informationscomplémentaireset indicateursde

résultatssur le site internet : www.egc-reunion.re

Les débouchés :

☞ se référer au guide des métiers via notre site internet : <https://www.egc-reunion.re/documentation/>

Quelques métiers :

- ✓ Assistant marketing/chef de produit
- ✓ Chargé de communication
- ✓ Community manager
- ✓ Attaché commercial
- ✓ Conseiller financier
- ✓ Responsable des ventes
- ✓ Commercial export
- ✓ Chargé de logistique
- ✓ Assistant de gestion/attaché de direction
- ✓ Entrepreneur/créateur
- ✓ ...



POINTS FORTS: Unique business school à La Réunion, une école 100% connectée à l'entreprise, formateurs issus du monde de l'entreprise; ouvertes sur le monde, 1 an de stage à La Réunion et à l'international; des partenariats avec des universités et des écoles étrangères; des projets collaboratifs et individuels; un réseau national de 20000 diplômés...

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise. Cette formation est dispensée avec tout l'expertise de la CCI Réunion: 7 sites de formations sur l'île, une offre très large qui permet d'apporter une solution de formation à vos besoins en Compétences.