

# ECOLE DE GESTION ET DE COMMERCE

## BACHELOR

- RESEAU NATIONAL EGC -

### VOTRE FUTURE COMPETENCE :

#### 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 crédits (ECTS) par semestre :

1-2-3 et 4 = 30 ECTS/semestre ; 5 = 29 ECTS ;

6 = 31 ECTS

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 1<sup>er</sup> janvier de l'année du concours) et ressortissant de l'Union Européenne

#### Prérequis :

Pour une entrée en 1<sup>ère</sup> année : titulaire du baccalauréat

Pour une entrée en 2<sup>ème</sup> année : titulaire du BAC+1 (60 ECTS)

Pour une entrée en 3<sup>ème</sup> 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<sup>ère</sup> année : 1155 heures

Temps en centre : 700 heures ; Stage : 455 heures

2<sup>ème</sup> année : 1330 heures,

Temps en centre : 700 heures ; Stage : 630 heures

3<sup>ème</sup> année : 1200 heures

Temps en centre : 500 heures ; Stage : 700 heures

Soit un total de : 3685 heures

dont 1785 heures en entreprise

#### Modalités et délai d'accès :

Pour une entrée en 1<sup>ère</sup> année :

admission sur concours et inscription en ligne : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Pour une entrée en 2<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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
- Supply chain

##### 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 :

1<sup>ère</sup> année : Projet Opérationnel de Travail en Equipe (POTE), de l'idée à sa concrétisation

2<sup>ème</sup> année : Création d'entreprise – l'étude de marché, de l'émergence du projet à la partie commerciale

3<sup>ème</sup> année : Création d'entreprise – le business plan, de l'élaboration du dossier financier à sa présentation au jury final

#### Les challenges du réseau national :

2<sup>ème</sup> année :

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

#### Les stages :

1<sup>ère</sup> année : Stage de découverte (3 semaines)

Stage action commerciale (10 semaines)

2<sup>ème</sup> année : Stage à l'international (18 semaines)

3<sup>ème</sup> année : Stage de fin d'études (20 semaines)

#### 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
- ✓ ...

#### Lieu et contact

##### EGC REUNION - Pôle Formation NORD

12, rue Gabriel de Kerueguen

97495 Sainte-Clotilde Cedex

0262 48 35 12 – [egc@reunion.cci.fr](mailto:egc@reunion.cci.fr)

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : [www.egc-reunion.re](http://www.egc-reunion.re)



**POINTS FORTS :** Unique business school à La Réunion, une école 100% connectée à l'entreprise, formateurs issus du monde de l'entreprise ; ouverte 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 20 000 diplômés...

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