

ACT BUSINESS SCHOOL

Bachelor Stratégies Marketing et Commerciales parcours IA

Les compétences acquises

Nos formations de Bachelor 3ème année permettent aux étudiants de se préparer à des métiers supports à la **gestion d'entreprise**.

Nous proposons d'intégrer l'**Intelligence Artificielle (IA)** dans la majorité des matières afin de **renforcer l'apprentissage des étudiants** et de les **préparer à l'évolution rapide du secteur commercial**. L'IA offre des possibilités entre autres d'optimisation et de transformation des processus commerciaux, et nous souhaitons que nos étudiants soient **en mesure de maîtriser ces outils pour répondre aux défis actuels et futurs**.

Blocs de compétences :

- **Bloc 1** : Conduire une politique commerciale
- **Bloc 2** : Piloter un projet commercial
- **Bloc 3** : Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- **Bloc 4** : Gérer un service commercial

Evaluations et conditions de validation du titre :

Les évaluations de compétences se font au travers d'**études de cas**, de **mises en situation professionnelle** :

- **Rapport d'activité**
- **Dossier projet**
- **Étude de cas**

Pour valider le titre, un candidat doit :

- Transmettre ses livrables (dossier projet, rapport d'activité) dont la conformité sera contrôlée par Formatives Network
- Obtenir des notes $\geq 12/20$ aux examens (études de cas)
- Valider au minimum 60% des compétences visées dans les blocs 1 + 2 + 3 + 4, lors du grand oral et à travers le livret de compétences
- Obtenir une note supérieure à 12 lors du grand oral (Présentation des activités, bilan des compétences et questions de culture métier mesurant l'employabilité).

Les atouts



Titre certifié de niveau 6, Codes NSF 312m et 313, enregistrée au RNCP le 2 mars 2020, délivré par FORMATIVES



Tarifs de formation :
Sur demande*et pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

Prérequis :

Il faut être titulaire d'un BAC+2 validé ou un titre de niveau 5 inscrit au RNCP ou de 120 crédits validés ou VAP avec 3 ans d'expériences ou VAE.



Accompagnement personnalisé & placement en entreprise

87,5% de réussite en 2024

Formation en alternance

Durée de la formation : 490 heures sur 1 an

Début de la formation : Septembre 2025*

Rythme d'alternance : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

*Fermeture des inscriptions 1 mois après le début de la formation

9-11 avenue de la Libération 94100 SAINT MAUR DES FOSSES - Tel: 01 87 14 01 11
admission@act-business-school.com
www.act-business-school.com

ACT BUSINESS SCHOOL

Bachelor Stratégies Marketing et Commerciales parcours IA

Programme de la formation

UE 1: Gestion d'entreprise

10 crédits RNCP

- Gestion d'entreprise, Gestion logistique et Gestion commerciale (Parcours IA)
- Droit des contrats
- Management de l'information

UE 2: Marketing

6 crédits RNCP

- Veille stratégique (Parcours IA)
- Analyse comportementale
- Marketing et innovation, Marketing événementiel, Marketing digital, Marketing opérationnel (Parcours IA)

UE 3 : Management et RH

4 crédits RNCP

- Gestion des RH
- Management de la diversité (Parcours IA)

UE 4 : Outils et supports

10 crédits RNCP

- Gestion de projet (Parcours IA)
- Analyse de données
- Référencement & Brand content
- Informatique de gestion - ERP (Parcours IA)
- RGPD, Qualité, RSE (Parcours IA)

UE 5 : Techniques et stratégies commerciales

10 crédits RNCP

- Stratégies commerciales et Techniques commerciales
- Actions commerciales
- Partenariats & Sponsoring (Parcours IA)

UE 6 : Spécialité Service commercial

10 crédits RNCP

- Management d'un service / d'une équipe (Parcours IA)
- Budget d'un service (Parcours IA)
- Techniques de négociations
- Anglais

UE 7 : Valorisation des compétences professionnelles

10 crédits RNCP

- Examen National
- Grand Oral

Total crédits RNCP à obtenir pour valider son bachelor > 60

Débouchés + Métiers ciblés

Masters / Mastères / MBA Commercial, Management, Marketing.

- Chargé(e) de développement commercial
- Chargé(e) de clientèle
- Attaché(e) commercial(e)
- Agent de promotion
- Gestionnaire service clients
- Responsable des ventes
- Chargé(e) d'affaires
- Chef(fe) de projet commercial
- Responsable de petite ou moyenne structure
- Gestionnaire d'établissement
- Chef de rang

LES DIFFÉRENTES VOIES D'ACCÈS À NOS TITRES RNCP

Cette formation peut se faire :

- En formation initiale, alliant cours et stages pour les étudiants
- Par apprentissage
- Par professionnalisation (salariés en contrat ou période de professionnalisation)
- Par VAE