

ACT BUSINESS SCHOOL

Bachelor Développement Marketing & Commercial

Les compétences acquises

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

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

95% de réussite en 2023

Formation en alternance

Durée de la formation : 490 heures sur 1 an

Début de la formation : Mars 2024 ou Septembre 2024*

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 Développement Marketing & Commercial

Programme de la formation

UE 1: Gestion d'entreprise	10 crédits ECTS
<ul style="list-style-type: none">• Gestion d'entreprise, Gestion logistique et Gestion commerciale• Droit des contrats• Management de l'information	
UE 2: Marketing	6 crédits ECTS
<ul style="list-style-type: none">• Veille stratégique• Analyse comportementale• Marketing et innovation, Marketing événementiel, Marketing digital, Marketing opérationnel	
UE 3 : Management et RH	4 crédits ECTS
<ul style="list-style-type: none">• Gestion des RH• Management de la diversité	
UE 4 : Outils et supports	10 crédits ECTS
<ul style="list-style-type: none">• Gestion de projet• Analyse de données• Référencement & Brand content• Informatique de gestion - ERP• RGPD, Qualité, RSE	
UE 5 : Techniques et stratégies commerciales	10 crédits ECTS
<ul style="list-style-type: none">• Stratégies commerciales et Techniques commerciales• Actions commerciales• Partenariats & Sponsoring	
UE 6 : Spécialité Service commercial	10 crédits ECTS
<ul style="list-style-type: none">• Management d'un service / d'une équipe• Budget d'un service• Techniques de négociations• Anglais	

Total crédits ECTS à obtenir pour valider son bachelor > 60

Métiers ciblés

Débouchés >
Masters / Mastères / MBA :
Commercial,
Management,
Marketing.

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