

CFA de l'ESCC

ACCESSIBILITE PERSONNES HANDICAPEES



Sylvie Bouet

Référente handicap
Tel : 02 37 34 61 56
Mail : sylvie.bouet@escchartres.fr

Organisme certificateur



2 avenue Béthouart
28000 Chartres
Tél : 02 37 34 61 56
alternance@escchartres.fr
<https://escchartres.fr/>

Bachelor Marketing Vente Option Entrepreneuriat

Le bachelor Marketing Vente permet de valider le titre professionnel Responsable en Développement Marketing et Vente qui est un titre professionnel reconnu par l'état niveau bac + 3 (niveau 6 européen).



DURÉE

La formation a une durée de 1 an.

PREREQUIS

Pour accéder au bachelor Marketing Vente option Entrepreneuriat il faut être titulaire d'un bac + 2.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une posture professionnelle
- Seconder un responsable d'établissement en développement commercial ou un responsable marketing
- Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives

TARIF

La formation est financée par l'OPCO (opérateur de compétences) dont dépend l'entreprise qui vous accueillera. Pour information le coût contrat moyen pour cette formation est de 8 190 € mais la formation est gratuite pour l'apprenti.



COMMENT INTEGRER LE BACHELOR AU CFA DE L'ESCC

- Se préinscrire sur le site internet (onglet apprentissage – préinscription)
 - Participer à une réunion d'informations collective
 - Avoir un entretien individuel avec la chargée de recrutement
 - Trouver une entreprise qui vous accueillera pendant 1 an en contrat d'apprentissage
- Le candidat ayant effectué sa pré-inscription est contacté par le chargé de recrutement dans un délai de 15 jours.

CONTENU DE LA FORMATION, VOLUME HORAIRE HEBDOMADAIRE ET MODALITES D'EVALUATION A L'EXAMEN

	Matières	Volume horaire annuel	Type d'épreuve période 1	Type d'épreuve période 2
UE A. Techniques professionnelles	Marketing opérationnel et stratégique	100	Epreuve terminale* écrite de 4 heures + 1 contrôle en cours de formation*	Epreuve terminale écrite de 4 heures + 1 contrôle en cours de formation
	Communication opérationnelle et stratégique	36	Epreuve terminale écrite de 1,5 heures	Epreuve terminale écrite de 2 heures
	Management de l'équipe de vente	24	Epreuve terminale écrite de 2 heures	
	Recrutement de l'équipe de vente	20		1 contrôle en cours de formation oral de 30 minutes
	Entrepreneuriat	40	Epreuve terminale écrite de 2 heures	1 contrôle en cours de formation oral de 30 minutes
	Législation et Gestion des Ressources Humaines	24		Epreuve terminale écrite de 1,5 heures
	Techniques de vente	24	Epreuve terminale écrite de 1,5 heures	
UE B. Anglais appliqué	Anglais	48	Epreuve terminale écrite de 1,5 heure + 1 épreuve en cours de formation écrite + Epreuve terminale orale de 20 minutes	Epreuve terminale écrite de 1,5 heure + 1 épreuve en cours de formation écrite + Epreuve terminale orale de 20 minutes
UE C. Gestion de l'information et de la relation	Communication et Management	24		Epreuve terminale écrite de 1,5 heure
	Gestion financière et culture entrepreneuriale	44	Epreuve terminale de 2 heures	1 épreuve en cours de formation orale : 30 minutes en groupe
	Droit	36	Epreuve terminale écrite de 1,5 heure	Epreuve terminale écrite de 1,5 heure
	Réseaux sociaux	16	1 épreuve en cours de formation orale : 15/20 minutes	
UE D. Pratiques professionnelles	Conduite de projets	48	Epreuve terminale orale de 30 minutes	Epreuve terminale orale de 30 minutes
	Simulation de vente	8	Epreuve terminale orale de 30 minutes	
	Marketing digital	36		Epreuve terminale orale de 30 minutes

*Epreuve terminale : l'épreuve est nationale et se déroule à la fin du semestre à une date fixée par ECORIS
 *Contrôle en cours de formation : l'épreuve est organisée par le formateur au cours du semestre

Validation du titre

Le titre est obtenu lorsque le candidat répond aux conditions suivantes :
 Les moyennes pondérées :

- Techniques professionnelles, UE A ≥ 10 (soit 240 points)
- Langue Vivante, UE B ≥ 8 (soit 48 points)
- Gestion de l'information et de la relation, UE C ≥ 8 (soit 80 points)
- Conduite de projet, UE D ≥ 10 (soit 200 points)
- Moyenne générale de l'année ≥ 10 (soit 600 points)

Aucune épreuve de rattrapage n'est organisée. Néanmoins, toute note acquise est valable pour une durée de 5 ans. Un candidat ayant échoué à une session pourra repasser les épreuves de son choix (si la note obtenue précédemment est inférieure à 10) à une ou plusieurs sessions ultérieures pendant 5 ans. Toute nouvelle note se substituera définitivement à la note précédemment obtenue et la validation de son diplôme sera étudiée sur la base du référentiel en cours.

PEDAGOGIE



- Formation alternée entre CFA et entreprise (2 jour /3 jours)
- Une salle dédiée à chaque formation
- Une salle informatique réservée uniquement aux alternants
- Un formateur référent pour un meilleur suivi pédagogique
- Des relations planifiées entre le CFA et l'entreprise (visites, réunion de maître d'apprentissage, appels téléphoniques)
- Un outil de suivi pédagogique individualisé
- Un accès au drive personnalisé
- Des évaluations régulières (formatives et sommative) et un conseil de section par semestre avec remise de bulletin

PROFIL DU CANDIDAT

Bon relationnel, aimant la communication et ayant le sens du service client.
 Etre organisé et capable de s'adapter facilement. Dynamique et créatif.



LES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

- Entreprises commerciales
- Organismes d'aide à la création ou à la reprise d'entreprises
- Service marketing



LES FONCTIONS EN ENTREPRISE

- Chef de projet marketing
- Responsable commercial
- Animateur d'une équipe de commerciaux
- Chargé de projet de développement commercial



LES POURSUITES D'ETUDES

- MBA Management et stratégie commerciale
- MBA Management et stratégie digitale
- MBA Communication



CONTACT

Stéphanie BENOIST

Chargée de recrutement
 Fixe : 02 37 34 61 56
 Portable : 06 41 23 10 25
 Mail : alternance@escchartres.fr

