

## Bachelor Marketing Vente

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).

### # PREREQUIS

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

### # DUREE

La formation a une durée de 1 an

### # 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

### # COMMENT INTEGRER LES BACHELORS 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

### # 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 8190 € mais la formation est gratuite pour l'apprenti.

### # 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
<b>UE A. Techniques professionnelles</b>			
Marketing opérationnel et stratégique	87,5	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	31,5	Epreuve terminale écrite de 1.5 heures	Epreuve terminale écrite de 2 heures
Management de l'équipe de vente	21	Epreuve terminale écrite de 2 heures	
Recrutement de l'équipe de vente	17,5		1 contrôle en cours de formation oral de 30 minutes
Commerce Européen	35	Epreuve terminale écrite de 2 heures	1 contrôle en cours de formation oral de 30 minutes
Législation et Gestion des Ressources Humaines	21		Epreuve terminale écrite de 1.5 heures
Techniques de vente	21	Epreuve terminale écrite de 1.5 heures	
<b>UE B. Anglais appliqué</b>			
Anglais	42	Epreuve terminale écrite de 1,5 heure + 1 épreuve en cours de formation écrite + épreuve terminale orale de 20 minutes	Epreuve terminale écrite de 1,5 heure + 1 épreuve en cours de formation écrite + épreuve terminale orale de 20 minutes

<b>UE C. Gestion de l'information et de la relation</b>			
Communication et Management	21		Epreuve terminale écrite de 1,5 heure
Gestion financière et culture entrepreneuriale	42	Epreuve terminale de 2 heures	1 épreuve en cours de formation orale : 30 minutes en groupe
RSE	17.5		CCF écrit
Réseaux sociaux	16	1 épreuve en cours de formation orale : 15/20 minutes	
<b>UE D Pratiques professionnelles</b>			
Conduite de projets	38.5	Epreuve terminale orale de 30 minutes	Epreuve terminale orale de 30 minutes
Simulation de vente	7	Epreuve terminale orale de 30 minutes	
Marketing digital	31.5		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  $\geq 10$  (soit 240 points)
- Langue Vivante, UE B  $\geq 8$  (soit 48 points)
- Gestion de l'information et de la relation, UE C  $\geq 8$  (soit 80 points)
- Conduite de projet, UE D  $\geq 10$  (soit 200 points)
- Moyenne générale de l'année  $\geq 10$  (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 jours /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
- Services 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

## # ACCESSIBILITE PERSONNES HANDICAPEES



Référent handicap : Sylvie Bouet

Tel : 02 37 34 61 56

Mail : [sylvie.bouet@escchartres.fr](mailto:sylvie.bouet@escchartres.fr)

## # CONTACTS

Stéphanie BENOIST

Chargée de recrutement

Fixe : 02 37 34 61 56

Portable : 06 41 23 10 25

Mail : [alternance@escchartres.fr](mailto:alternance@escchartres.fr)

**Organisme certificateur**



CFA de l'ESCC

2 avenue Béthouart

28000 Chartres

<https://escchartres.fr/>

