



# BACHELOR

## MARKETING ET BUSINESS SPORTIF

### PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le Bachelor Marketing & Business vous forme à devenir des professionnels capables de contribuer activement au développement stratégique et commercial d'une organisation, dans des environnements dynamiques, innovants et souvent compétitifs. Selon la spécialité choisie, les diplômés s'orientent vers les secteurs du sport, du commerce, ou de la gestion de projet. Le rôle principal sera d'accompagner la croissance d'une entreprise ou d'une organisation en élaborant et mettant en œuvre des stratégies marketing, commerciales et managériales adaptées aux enjeux du marché.

### DÉBOUCHÉS

- Responsable marketing ;
- Chargé.e de communication ;
- Chef.fe de produit ;
- Gestionnaire de la relation client ;
- Analyste marketing ;
- Responsable des ventes ;
- Responsable de point de vente ou d'e-commerce ;
- Community manager.

### RYTHME DE LA FORMATION

Formation en 3 ans de niveau 6.  
Formation accessible en initial ou en alternance.

### PRIX DE LA FORMATION

En alternance : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.  
En initial : 5 490,00 € l'année.

### DIPLÔME DELIVRÉ

Titre Professionnel de niveau 6 (RNCP40447).

### POURSUITE D'ÉTUDES

Accès en Mastère ou Master Communication, Marketing, Développement commercial.

### MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE :

L'alternance est possible seulement la 3ème année.

Alternance: Semaine 1 

L	M	M	J	V
---	---	---	---	---

Semaine 2 

L	M	M	J	V
---	---	---	---	---

En entreprise : 

■
---

 En cours : 

■
---

Initial : 12 semaines de stage alternées obligatoire.

### CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un BAC +2 ou équivalent.  
Sur dossier, tests de niveau et entretien.  
Toutes nos formations sont accessibles en situation d'un handicap.

### Bonus de l'ESC Anancy

- Un partenariat avec une école de langue à Dubaï ;
- Un voyage d'étude ;
- Un BDE ( Bureau Des Etudiants )



# BACHELOR

## MARKETING ET BUSINESS SPORTIF

### Contenu de la formation :

#### BLOC 1 :

- Analyser le marché et le comportement du consommateur

#### BLOC 2 :

- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies marketing

#### BLOC 3 :

- Gérer des projets commerciaux

#### BLOC 4 :

- Communiquer et négocier dans un contexte professionnel en français et dans une langue étrangère

#### BLOC 5 :

- Piloter les outils digitaux en marketing

#### BLOC 6 :

- Appliquer le cadre juridique et éthique des affaires

#### BLOC 7 :

- Mettre en œuvre les techniques de vente  
*(Bloc optionnel)*

#### BLOC 8 :

- Concevoir des stratégies marketing pour l'innovation.  
*(Bloc optionnel)*

#### SYSTÈME D'ÉVALUATION EN COURS

- Contrôle continu sous forme d'études de cas, de QCM et diverses présentations orales sur leurs dossiers d'études ;
- Bachelor blanc à la fin du 1er semestre ;
- Epreuves officielles écrites et soutenances en fin d'année scolaire.

#### SYSTÈME D'ÉVALUATION EN ENTREPRISE

Livret d'apprentissage remis au tuteur afin d'évaluer les différents blocs de compétences.

#### SYSTÈME PÉDAGOGIQUE

- Cours théoriques ;
- Ateliers pratique ;
- Conférences et séminaires ;
- Accompagnement individualisé ;
- Immersion professionnelle.

#### Equipements :

Ordinateurs, plateformes d'échange avec les formateurs, logiciels de spécialité (Ciel, Wordpress, Shopify, etc.).