



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 (RNCP38025).

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
Semaines 2, 3 et 4	L	M	M	J	V

En entreprise :  En cours : 

Initial : 12 semaines de stage alternées obligatoires.

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.
Suite à la préinscription du candidat à la formation puis l'acceptation conjointe par contractualisation, il existe un délai moyen de mise en œuvre estimé d'environ 15 jours

Bonus de l'ESC Annecy

- 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.).