

BACHELOR

MARKETING, COMMERCIAL ET ÉVÉNEMENTIEL DU LUXE



PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le Bachelor Marketing, commercial et événementiel du luxe vous apprendra à comprendre et anticiper les besoins des clients du monde du luxe, à créer une expérience client unique et à proposer des produits exceptionnels. Vous apprendrez à maîtriser les codes du luxe, à développer des normes d'exigences supérieures et à créer des événements sur mesure.

DÉBOUCHÉS

- Responsable marketing du luxe ;
- Chargé.e de communication événementielle ;
- Chef.fe de produit de luxe ;
- Gestionnaire de la relation client ;
- Analyste marketing ;
- Responsable des ventes ;
- Responsable de point de vente.

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, Manager des affaires.

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 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.
Suite à la préinscription du candidat à la formation puis l'acceptation conjointe par contractualisation, il existe un délai moyen de mise en oeuvre 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, COMMERCIAL ET ÉVÉNEMENTIEL DU LUXE

Contenu de la formation :

BLOC 1 :

Négociation commerciale :

- Découverte des grandes marques et des codes du secteur
- Art de la vente et du conseil par une clientèle exigeante.

BLOC 2 :

Enjeux du digital, marketing digital du luxe et ses réseaux sociaux :

- Etude de marché du secteur du luxe
- Marketing opérationnel
- Comportement du consommateur

BLOC 3 :

Management de l'équipe dans l'univers du luxe :

- Droit du travail
- Communication interpersonnelle
- Gestion des ressources humaines écoresponsables

BLOC 4 :

Développement personnel

BLOC 5 :

Maîtrise des outils de communication en français et en anglais

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 (PAO, Wordpress, Shopify, etc.).