



BACHELOR MBM

Marketing Business Management

Titre certifié de niveau 6

Codes NSF 321M et 313, enregistré au RNCP 34465,
délivré par FORMATIVES

Groupe ICS est un établissement d'Enseignement Supérieur Technique Privé

• Rentrée en septembre

• En 1 an en alternance

• Modules exclusifs ICS : Art Oratoire, PréAO

OBJECTIF DE LA FORMATION

Sous la responsabilité du directeur commercial, le titulaire du Bachelor MBM est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome :

Il/elle analyse des marchés et assure des veilles permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne. Par l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, il/elle assure la visibilité de la marque, de produits, de prestations.

Il/Elle est garant de la gestion de la relation client, participe activement au développement commercial et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.

Il/Elle doit pouvoir assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage.

LA FORMATION

- Prérequis: **Bac+2 validé**
- Durée de la formation : **1 an**
- Rythme alternance : **3 jours de cours toutes les 2 semaines**
- Début de session : **septembre**
- Modalités d'admission : **tests, entretien et dossier scolaire**
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap 

METHODES D'EVALUATION

Évaluations des connaissances en cours de formation

- Écrits : Contrôle continu, Partiels, Études de cas
- Oraux : Challenge, Entretiens
- Mises en situation

Travaux de compétences

- Rapport d'activités
- Dossier projet

Livret d'employabilité

- Livret d'employabilité

Examen national

- Rapport d'activités et Dossier projet
- Grilles d'évaluation des compétences
- Livret d'employabilité

Campus de
VERSAILLES

01.39.50.14.20

emma.abdat@groupe-ics.fr

rejoignez-nous !





BACHELOR MBM

BLOCS DE COMPÉTENCES (518 heures de formation)

- Bloc 1** : Conduire une politique commerciale
- Bloc 2** : Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...)
- Bloc 3** : Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- Bloc 4** : Gérer un service commercial (option obligatoire)

ACTIVITÉS VISÉES

Activité 1 : Mise en œuvre de la politique commerciale

- 1.1 Réalisation d'une veille commerciale
- 1.2 Réalisation d'une veille technologique
- 1.3 Analyse marché/besoins.
Expertise des opportunités de commercialisation
- 1.4 Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale et prise en compte des nouveaux canaux de distribution
- 1.5 Élaboration d'un plan d'actions commerciales
- 1.6 Gestion de l'e-réputation et de l'image de marque

Activité 2 : Diffusion et promotion commerciale

- 2.1 Élaboration et mise en place d'actions commerciales
- 2.2 Rédaction de campagnes/promotions commerciales
- 2.3 Animation d'un site commercial en ligne, optimisation des contenus et du référencement
- 2.4 Participation à des manifestations commerciales événementielles
- 2.5 Suivi et évaluation des actions commerciales

Activité 3 : Animation commerciale

- 3.1 Gestion des contacts et développement d'un portefeuille clients
- 3.2 Réalisation d'actes de vente en langue anglaise
- 3.3 Facilitation du parcours client. Gestion dispositifs de fidélisation
- 3.4 Recherche de disponibilité des produits
- 3.5 Animation des équipes internes
- 3.6 Analyse de données statistiques

Activité 4 : Gestion d'un centre de profit

- 4.1 Gestion de projets commerciaux
- 4.2 Gestion d'un budget
- 4.3 Prise en compte des réglementations
- 4.4 Développement d'un réseau de partenaires institutionnels et pro.

Activité 5 (Option obligatoire) : Pilotage d'un service commercial

- 5.1 Pilotage d'un service commercial
- 5.2 Négociation avec des prestataires et fournisseurs
- 5.3 Représentation d'une marque, d'un produit, d'un service

PROFILS

- DUT GEA, TC, CG
- BTS NDRC, MCO, PIM, BCC, Assurances

PROCESSUS D'ADMISSION

Etape 01 **Candidature**
Dossier de candidature à compléter et tests à réaliser en ligne sur le site du Groupe ICS : www.groupe-ics.fr

Etape 02 **Admissibilité**
Analyse de l'admissibilité du dossier. Réponse sous 48 heures.

Etape 03 **Entretien**
En cas d'admissibilité, le candidat est convoqué pour un entretien.

Etape 04 **Décision**
La décision du jury est notifiée au candidat par téléphone sous 48h.

LES DEBOUCHES

- Responsable commercial / e-commerce
- Chargé de développement commercial
- Responsable des ventes
- Chef de projet commercial
- Chargé de marketing

POURSUITE D'ETUDES

- Master Digital Management
- Master Marketing Communication
- Master e-commerce
- MBA Finance et RH
- MBA Banque

COUT DE LA FORMATION

8 500 euros/an

formation financée intégralement par l'entreprise et/ou un OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Nous rencontrer

4 rue Saint Fiacre
78000 Versailles