

BACHELOR. ■

RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING

Spécialisation *Univers du Luxe*

Univers de la Beauté

Titre certifié de niveau 6

Cette formation permet d'acquérir les compétences nécessaires permettant de **contribuer au développement des produits ou services de l'entreprise** sur un ou plusieurs secteurs géographiques, aussi bien au niveau national qu'à l'international.

Dans un contexte marqué par une **forte croissance des secteurs du Luxe et de la Beauté**, la spécialisation suivie par les candidat(e)s leur assure une connaissance approfondie de l'univers choisi et des spécificités propres à chaque option.

CARRIÈRES VISÉES

- Chef(fe) de produit junior
- Chargé(e) de projet
- Conseiller(ère) de vente
- Chargé(e) de mission
- Responsable des ventes
- Attaché(e) commercial(e)
- Assistant(e) marketing
- Responsable de rayon
- Responsable de magasin
- Chargé(e) de clientèle

Formation en
ALTERNANCE. ■

CONDITIONS D'ACCÈS

Diplôme :

Candidats titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 5 (BTS, DUT, etc.) ou titulaire de 120 crédits ECTS.

L'admission est également ouverte, sous conditions, aux candidats possédant une expérience professionnelle (nous consulter).

Qualités requises :

- Bon relationnel
- Réactivité
- Dynamisme
- Capacité d'analyse
- Force de conviction

Admission sur dossier, entretien de motivation et test de positionnement

ÉVALUATION

- Évaluations au fil de la formation
- Examens semestriels
- Oral de soutenance
- Épreuve de synthèse
- Assiduité en cours de formation

POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de leurs études en Bachelor, les diplômé(e)s peuvent intégrer immédiatement la vie active. Ils/elles ont également la possibilité d'opter pour une poursuite d'étude de niveau 7 (Bac+5). Au sein de notre groupe, de nombreuses possibilités sont offertes :

FILIÈRE MARKETING, COMMUNICATION

✓ Mastère Manager Marketing, Communication & E-Business

FILIÈRE MANAGEMENT

✓ Mastère Manager de Business Unit

FILIÈRE RESSOURCES HUMAINES

✓ Mastère Manager des Ressources Humaines

Ces deux années de Mastère vont permettre aux apprenants d'approfondir les connaissances et les compétences acquises lors de leur précédente formation et de se doter d'une véritable vision stratégique de manager.

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Conduire avec succès des négociations B to B (achat/vente).
- Gérer et conduire le développement d'une activité commerciale (*business unit*, direction opérationnelle, unité de vente...).
- Manager une équipe.
- Contribuer à l'élaboration de la politique commerciale et de la stratégie marketing de l'entreprise.
- Mettre en œuvre des plans d'action de marketing commercial, en suivre les résultats et proposer les ajustements nécessaires pour atteindre les objectifs fixés.
- Maîtriser les enjeux des secteurs du Luxe et de la Beauté.

VALIDATION

Cette formation correspond au titre certifié «**Responsable Commercial & Marketing**», délivré par l'IEF-EEB, certification professionnelle de niveau 6 et enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles. Code NSF 312.

Publié au Journal Officiel du 19/04/2021.

Code RNCP 35540

VAE : titre également accessible par la voie de la VAE

Organisme certificateur VAE : IEF

Le terme «Bachelor» indique un niveau d'étude Bac+3 (niveau 6) et non un diplôme conférant à un grade universitaire.

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BLOC 1 - DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE MARKETING DE L'ENTREPRISE

- ✓ Maîtriser les étapes de la démarche marketing et élaborer un plan d'action
- ✓ Organiser un processus de veille informationnelle
- ✓ Analyser les domaines d'activités stratégiques de l'entreprise à l'aide des matrices
- ✓ Optimiser le portefeuille produits/services
- ✓ Déterminer la politique de prix en fonction des objectifs de l'entreprise
- ✓ Gérer le réseau de distribution
- ✓ Sélectionner les supports de communication en adéquation avec la stratégie de l'entreprise
- ✓ Développer la notoriété et e-réputation de l'entreprise sur les réseaux sociaux
- ✓ Maîtriser la supply chain
- ✓ Optimiser la gestion des stocks

BLOC 2 - DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- ✓ Établir un plan de prospection efficace
- ✓ Préparer une campagne de prospection commerciale
- ✓ Mesurer l'efficacité des campagnes de prospection

- ✓ Négocier
- ✓ Savoir rechercher et répondre à un appel d'offre
- ✓ Optimiser le parcours client

BLOC 3 - DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE MARKETING DIGITAL

- ✓ Définir une stratégie digitale
- ✓ Mettre en place une stratégie social média
- ✓ Analyser le retour sur investissement

BLOC 4 - MANAGER UNE ÉQUIPE ET SUIVRE L'ACTIVITÉ

- ✓ Manager une équipe, maintenir la motivation, la cohésion d'équipe, animer une réunion
- ✓ Respecter les règles de base du droit du travail
- ✓ Développer les compétences
- ✓ Stratégie d'entreprise

Responsable pédagogique : Arthur van Hoey
a.vanhoey@ecoledebeaute.org

LES PLUS DE NOTRE FORMATION

- Pour les étudiants qui le souhaitent, des opportunités de **mobilité internationale** sont proposées au cours du printemps. Une occasion unique de compléter sa formation !
- Les **univers du Luxe et de la Beauté** sont en première ligne pour prendre en compte les exigences citoyennes qu'impliquent les politiques de RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises).
- L'enseignement dispensé dans le cadre du Bachelor tient compte de ces aspects en intégrant pleinement la sensibilisation à la **transition écologique et au développement durable** dans le parcours de la formation.
- Des rencontres, sous forme de *Masterclass* et/ou de visites d'entreprises vous permettent d'appréhender directement les spécificités de chaque univers.
- En option, vous avez un projet de **création d'entreprise** dans le secteur du Luxe ou de la Beauté ? Vous pouvez être accompagné(e) dans le cadre d'un **coaching à l'entrepreneuriat** parallèlement à la réalisation de votre Bachelor.

DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDE

La formation se déroule en **alternance**. Les cours en présentiel à l'École Européenne de Beauté (EEB) (exercices pratiques, études de cas, cours magistraux, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise :

2 jours à l'EEB / 3 jours en entreprise.

Votre formation est totalement prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO).

Il existe deux types de contrats vous permettant de suivre la formation :

1. CONTRAT D'APPRENTISSAGE
2. CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 1 année, d'octobre à septembre

Planning de formation : nous consulter.

Inscription : dès janvier

Rentrée : première quinzaine d'octobre

CONTACT



3 rue de Turenne, 67300 Schiltigheim



courrier@ecoledebeaute.org



03 88 33 20 11



www.ecoledebeaute.org



@eebschiltigheim



Ecole Européenne de Beauté



@eeb_schiltigheim



@eeb_schiltigheim



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : referent-handicap@ecoledebeaute.org

ÉCOLE
EUROPÉENNE
de
BEAUTÉ