

# BACHELOR MARKETING & VENTE

## OPTION COMMUNICATION & ÉVÉNEMENTIEL



**BAC+3**

**RECONNU  
PAR L'ÉTAT  
NIVEAU II**

« Responsable en Développement Marketing et Vente »

**Seconder un chef d'entreprise ou un responsable d'agence événementielle lors de l'organisation d'événements : salons, congrès, foires, événements sportifs, etc. Acquérir les compétences nécessaires pour gérer les différentes étapes d'un projet, de sa conception à sa concrétisation. Intégrer l'évènement dans la stratégie de l'entreprise.**

**SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :**

Tous les secteurs d'activités de toute nature et de toute dimension.

### EMPLOIS VISÉS

- Coordinateur ventes & marketing
- Chargé d'études marketing / vente
- Chargé(e) de projets événementiels
- Responsable communication et événementiel
- Responsable d'agence événementielle

### CONDITIONS D'ADMISSIONS

- Niveau BAC+2 minimum
- Passage tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

### VALIDATION D'EXAMEN

#### SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

#### VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE

#### À SUP'IROISE ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

- Obtention du titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » : Reconnu par l'État niveau II (BAC+3).
- Obtention du Bachelor Marketing et Management de l'Évènementiel.

### VOTRE PROGRAMME DURÉE DE LA FORMATION : 1 AN

- |   |   |  |   |
|---|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Marketing opérationnel et stratégique</b><br/>&gt; Pouvoir analyser la situation de</li><li>• <b>Marketing opérationnel et stratégique</b><br/>&gt; Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie et un plan d'action commercial adapté</li><li>• <b>Communication Stratégique et Opérationnelle</b><br/>&gt; Savoir mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média</li><li>• <b>Management et Recrutement de l'Équipe de Vente</b><br/>&gt; Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente<br/>&gt; Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale</li><li>• <b>Communication et Événementiel</b><br/>&gt; Conceptualiser, créer et gérer un événement en adéquation avec les besoins du client</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Techniques de Vente</b><br/>&gt; Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente</li><li>• <b>Législation et Gestion des Ressources Humaines</b><br/>&gt; Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail</li><li>• <b>Langue Vivante Étrangère : Anglais</b><br/>&gt; Savoir exercer sa profession en anglais</li><li>• <b>Réseaux Sociaux</b><br/>&gt; Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles</li><li>• <b>Communication et Management</b><br/>&gt; Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, et d'utiliser des techniques de management</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale</b><br/>&gt; Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier</li><li>• <b>Droit</b><br/>&gt; Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession</li><li>• <b>Diagnostic Analytique et Commercial</b><br/>&gt; Pouvoir améliorer la situation de l'entreprise sur son marché</li><li>• <b>Conduite de Projet</b><br/>&gt; Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Simulation Professionnelle</b><br/>&gt; Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle</li><li>• <b>Thématiques Professionnelles</b><br/>&gt; Acquérir une bonne culture des affaires grâce à l'analyse de cas d'entreprise et se préparer à la Certification AMF</li></ul> |
|---|---|--|---|

**02 98 53 72 91**  
2 bld de Creac'h Gwen / 29 000 QUIMPER  
[www.sup-iroise.fr](http://www.sup-iroise.fr)



