

BACHELOR MARKETING & VENTE

OPTION MANAGEMENT DU WEB



BAC+3

RECONNU PAR
L'ETAT NIVEAU II

Certificateur
ECORIS

“ Responsable en Développement Marketing et Vente ”

Secondier un chef d'entreprise ou un directeur commercial et marketing dans la définition et la mise en oeuvre d'une stratégie visant à améliorer la visibilité et l'efficacité commerciale de l'entreprise sur le web. Prendre des initiatives pertinentes et pouvoir ainsi évoluer vers des fonctions à responsabilité.

SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

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

RYTHME PÉDAGOGIQUE

DURÉE : 1 ans

RYTHME D'ALTERNANCE : 1 jour d'école et 4 jours en entreprise

Cours dispensé en face à face alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Le bachelor est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20.

SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Contrôle continu avec des 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.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

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

PROFIL

- Sens de la communication
- Méthodique
- Sens de l'écoute
- Esprit d'équipe

ACCESSIBILITÉ
AUX PERSONNES
EN SITUATION
DE HANDICAP



02 98 53 72 91

2 bld de Creac'h Gwen / 29 000 QUIMPER

www.sup-iroise.fr

VOTRE PROGRAMME / VOS COMPÉTENCES ACQUISES

- **Marketing opérationnel et stratégique**
 - > 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
- **Communication Stratégique et Opérationnelle**
 - > Savoir mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média
- **Management et Recrutement de l'Équipe de Vente**
 - > Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente
 - > Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale
- **Web Marketing**
 - > Être capable de développer la vente en ligne, soit en créant du trafic, soit en améliorant la notoriété de l'entreprise
- **Techniques de Vente**
 - > 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
- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**
 - > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail
- **Langue Vivante Étrangère : Anglais**
 - > Savoir exercer sa profession en anglais
- **Réseaux Sociaux**
 - > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles
- **Communication et Management**
 - > Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, et d'utiliser des techniques de management
- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**
 - > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier
- **Droit**
 - > Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession
- **Diagnostic Analytique et Commercial**
 - > Pouvoir améliorer la situation de l'entreprise sur son marché
- **Conduite de Projet**
 - > Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire
- **Simulation Professionnelle**
 - > Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle
- **Thématiques Professionnelles**
 - > Acquérir une bonne culture des affaires grâce à l'analyse de cas d'entreprise et se préparer à la Certification AMF

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 du Web

POURSUITES D'ÉTUDES

Mastère Management & Stratégie Digitale

EMPLOIS VISÉS :

- Coordinateur(trice) ventes & marketing
- Chargé(e) d'études marketing / vente
- Chargé(e) de communication web
- Chargé(e) de projet web
- Community Manager & Webmarketing

TAUX DE REUSSITE :

Session 2021 : 92 %