



# ÉCOLE DE GESTION ET DE COMMERCE

Diplôme reconnu par l'État, inscrit au RNCP niveau 6 – CCI France – Réseau EGC Visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

CGFDG



## PORTES OUVERTES

Samedi 10 décembre 2022 de 10h à 12h

Samedi 28 janvier 2023 de 9h à 12h

Samedi 25 février 2023 de 9h à 12h

## OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Les Ecoles de Gestion et de Commerce (19 campus) adossées aux CCI visent, à travers le programme en 3 ans de la formation :

- Le développement de la maturité comportementale : développement personnel, créativité, autonomie, sens des responsabilités, esprit d'initiative, aptitudes au travail de groupe et à l'esprit d'équipe
- L'acquisition de savoir-faire opérationnels en gestion commerciale, marketing et communication, distribution et logistique, mais aussi comptabilité, gestion, ressources humaines, et aptitudes managériales
- Une culture générale et une connaissance pratique de l'entreprise, de son environnement et de ses évolutions
- L'intégration au monde de l'entreprise : intervention de professionnels, échanges permanents avec le monde économique
- L'ouverture à l'international : pratique des langues des affaires, échanges universitaires, stages à l'étranger

## CONDITIONS D'ADMISSION

- 1<sup>re</sup> année : Inscription sur **PARCOURSUP** ; Etre titulaire d'un bac ou d'un diplôme de niveau 4, Satisfaire aux épreuves du concours EGC : [www.bachelor-egc.fr](http://www.bachelor-egc.fr) - rubrique Admission : 75€
- 2<sup>e</sup> année ou 3<sup>e</sup> année : Etre titulaire d'un bac +2 ou niveau 5 et satisfaire aux tests en marketing et gestion, et à l'entretien de motivation (dossier de candidature à compléter)

## CONTENU DE LA FORMATION

**Bloc A** : Contribuer à définir la stratégie Marketing et Assurer sa mise en œuvre

**Bloc B** : Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

**Bloc C** : Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

**Bloc D** : piloter un projet, manager une équipe

## MÉTHODE PEDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques, de mises en pratique et partage d'expériences

## MODALITE D'EVALUATION

Epreuves de contrôle continu et évaluations de bloc à l'écrit et/ou à l'oral selon le référentiel national EGC.

## VALIDATION

Diplôme supérieur en Marketing, Commerce et Gestion, reconnue et visé par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche de niveau 6 (Bac+3). Equivalence de 180 ECTS.

## MÉTIER VISÉS / POURSUITES D'ETUDES

Chargé de clientèle, Commercial, Chargé de communication, Contrôleur de gestion, Assistant RH, Responsable des ventes /marketing, Assistant import-export ...

Master Marketing – Gestion – International - Management

**DATE et DURÉE** : 3 ans (Bachelor) de septembre 2023 à septembre 2026 à SENS / promotion 16

**COUT DE LA FORMATION** : 4 500 € par an – Apprentissage possible en 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> année

**CONTACT** : Hervé AUBERGER : 06 89 74 96 67 / [h.auberger@yonne.cci.fr](mailto:h.auberger@yonne.cci.fr)

## STAGES ET ALTERNANCE

- **1<sup>re</sup> année** :  
Stage exécution (3 semaines)  
Stage action commerciale (8 semaines)
- **2<sup>e</sup> année** :  
Stage training vente (2 semaines)  
Stage à l'étranger (16 semaines)  
*Ou Apprentissage*
- **3<sup>e</sup> année** : Apprentissage

## Cursus Pédagogique

Modules de formation	Volumes horaires	ECTS	Modalités d'évaluation
<b>Bloc A : CONTRIBUER A DEFINIR LA STRATEGIE MARKETING ET ASSURER SA MISE EN OEUVRE</b>	<b>273</b>	<b>35</b>	
MA1.1- Maîtriser les méthodes et outils d'élaboration d'un diagnostic marketing	28	4	Epreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise Réalisation d'un dossier « Audit Marketing »
MA1.2 - Elaborer des préconisations sur le positionnement de l'offre et la cible marketing	42	3	
MA2 - Identifier et mobiliser les réseaux, canaux et circuits de distribution	56	6	
MA3 - Elaborer et mettre en œuvre un plan de communication	42	4	
MA4- Intégrer le digital pour une stratégie marketing pluri média	63	5	
MA5.1 - Promouvoir l'offre de l'entreprise en France et à l'international	28	3	
MA5.2- Communiquer en situation professionnelle interculturelle	14	1	Epreuve orale individuelle ou collective (4 personnes max) de 45 mn. Présentation et argumentation, en français et/ou dans une langue étrangère, d'un plan de communication préalablement élaboré
<b>Bloc B : PARTICIPER A LA POLITIQUE COMMERCIALE ET COMMERCIALISER L'OFFRE DE L'ENTREPRISE</b>	<b>273</b>	<b>35</b>	
MB1 - Mener une négociation commerciale complète	56	5.5	Epreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise. Réalisation d'un dossier « Développement commercial »
MB2 - Définir un plan d'actions commerciales et mesurer sa performance	98	9.5	
MB3 - Se positionner sur les marchés étrangers	35	3	Epreuve orale individuelle ou en duo (acheteur/vendeur) de 30 minutes (en Français ou en langue étrangère)- « Négociation commerciale »
MB4 - Gérer un portefeuille clients	28	3	
MB5 - Mettre en œuvre des actions de prospection et de fidélisation de sa clientèle	56	5	
<b>Bloc C : MAITRISER LES FONDEMENTS DE LA GESTION BUDGETAIRE ET DE L'ANALYSE FINANCIERE</b>	<b>273</b>	<b>34</b>	
MC1 - Déterminer le coût réel d'un produit et sa rentabilité	105	10.5	Epreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise de gestion budgétaire et comptable
MC2 - Analyser les documents comptables et financiers d'une entreprise	84	7.5	
MC3.1 - Appréhender les règles fiscales, juridiques et comptables applicables à l'entreprise	28	2	Epreuve orale individuelle ou en duo de 30 minutes « Commenter la situation financière d'une entreprise »
MC3.2 - Appliquer une démarche d'amélioration continue à un système d'information de gestion	14	0.5	
MC4 - Participer à l'élaboration du budget et assurer le suivi de l'activité	42	5.5	
<b>Bloc D : PILOTER un PROJET, MANAGER une EQUIPE</b>	<b>273</b>	<b>34</b>	
MD1.1 - Appréhender l'environnement économique de l'entreprise	42	4.5	Un projet action réellement mené au cours de la certification, en individuel ou collectif (4 personnes max) donnant lieu à : - un dossier écrit - une soutenance orale de 45 mn
MD1.2 - Piloter un projet dans sa globalité	84	9	
MD2.1 - Manager une équipe au quotidien	56	5	
MD2.2 - Animer et motiver son équipe au quotidien	63	6.5	
MD3 - Affirmer son leadership et son efficacité personnelle	28	1	
Langues + TOEIC	280	20	
Techniques de recherche de stages	56		
Outils Informatiques + TOSA	56	2	
Evaluations	224	12	
<b>Pratique professionnelle</b>		<b>42</b>	
Stage Production	3 sem.	3	Epreuves orales d'une durée comprise entre 30 et 50 minutes selon le stage. Présentation et argumentation du rapport de stage préalablement élaboré.
Stage Commercialisation - Gestion	8 sem.	9	
Stage Training Vente	2 sem.	2	
Stage International	15 sem.	8	
Stage fin d'études / Alternance	20 sem.	20	
<b>Volume horaire intégrant les évaluations de blocs</b>	<b>1 750</b>	<b>180</b>	