

## Accessible en

- formation initiale
- apprentissage (EGC2, EGC3)

## OBJECTIFS

Acquérir les compétences pour devenir rapidement opérationnel et capable d'évoluer dans un environnement commercial, marketing ou gestion en France ou à l'international

## RESPONSABLE EN MARKETING, COMMERCIALISATION ET GESTION

### 4 axes fondamentaux :

- Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en oeuvre
- Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise
- Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière
- Piloter un projet / Manager une équipe

## DÉBOUCHÉS

- Assistant Marketing / Chef de Produit Junior
- Webmarketer / Community Manager
- Traffic Manager / Chargé de Communication
- Commercial Junior Export / Chef de Secteur
- Category Manager / Manager de Rayon
- Responsable d'Unité / Acheteur Junior
- Assistant de Gestion / Assistant RH
- Créateur - Entrepreneur

## VOTRE PROFIL

- Curiosité
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Pragmatisme
- Goût du challenge
- Investissement
- Sens de la relation
- Autonomie
- Sens de l'équipe

## VALIDATION

Titre reconnu par l'Etat BAC+3,  
certifié niveau 6

### Admission

- Inscription sur dossier
- Entretien de motivation
- Epreuves écrites



## CONDITIONS D'ADMISSION

Bac ou Bac+1 validé  
Bac+2 validé

## DURÉE ET COÛT DE LA FORMATION

3 ans

5700 € par an en formation initiale  
(en 2020 - 2021)

Pris en charge dans le cadre de  
l'apprentissage (EGC2 et EGC3)



## UN PARCOURS OUVERT SUR LE MONDE DE L'ENTREPRISE

COACHING / PRÉPARATION AUX ENTRETIENS / AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

### EGC1

- Diagnostic marketing
- Études de marché
- Digital marketing
- Retail marketing / distribution
- Vente / négociation / prospection
- Soft skills
- Expression orale et écrite
- Anglais (allemand / espagnol)
- Comptabilité
- Outils de gestion
- Management en mode projet
- Economie / Environnement juridique

#### PRATIQUE PROFESSIONNELLE

##### Stage d'exécution (3 semaines)

##### Objectifs :

- Vivre l'expérience d'intégration dans une équipe
- Se familiariser avec l'outil logistique ou de production

##### Stage d'action commerciale (8 semaines)

##### Objectifs :

- Être en relation avec la clientèle
- Développer des argumentaires de vente et comprendre la place de l'organisation commerciale dans l'entreprise

### EGC2

- Bâtir la stratégie marketing
- Bâtir le Mix Marketing
- La marque
- Digital marketing
- Plan de communication
- Rentabilité des investissements
- Négociation commerciale
- Gestion du portefeuille client
- Prospection / opérations terrain
- Le plan d'action commerciale
- Pilotage de projet
- Commerce international (en anglais)
- Anglais (allemand / espagnol)
- Analyse financière
- Contrôle de gestion & outils de gestion
- Fiscalité
- Expression orale et écrite
- Ressources humaines
- Gérer son e-réputation
- Environnement juridique
- International sales & negotiation (en anglais)

#### PRATIQUE PROFESSIONNELLE

##### Alternance (3 jours école / 2 jours entreprise)

##### Objectifs :

- Gérer une mission concrète en marketing, commerce ou gestion
- Affiner son projet professionnel au cours d'une expérience de terrain

##### Stage international (17 semaines)

##### Objectifs :

- Pratiquer une langue étrangère dans un milieu professionnel
- Appréhender la culture d'entreprise étrangère (commerciale, relations humaines, management)

### EGC3

- Marketing stratégique
- Digital marketing
- E-challenge
- Startup Innovation
- Management agile et responsable
- Supply chain (en anglais)
- Le plan d'action commerciale
- Anglais (allemand / espagnol)
- Analyse financière
- Gestion prévisionnelle
- Gestion des ressources humaines
- GPEC
- Leadership et efficacité

#### PRATIQUE PROFESSIONNELLE

##### Stage de fin d'études (20 semaines) ou alternance (1 semaine école / 2 semaines entreprise)

##### Objectifs :

- Acquérir une expérience professionnelle pour permettre l'entrée dans la vie active à la fin des études.
- Prendre en charge une mission, une étude, un projet permettant de mobiliser, en situation réelle, l'ensemble des acquis des 3 années de formation.

#### CONTACT :

Chargé de Recrutement et Relations Entreprises : Loïc HEENS  
03 28 53 00 02 - 06 74 65 88 44 - l.heens@egc-lille.com