

LE PROGRAMME BACHELOR À L'ECEMA

A travers l'initiation au marketing, aux ressources humaines, au commerce ou à la gestion, ce cycle post-bac vous apporte tous les enseignements fondamentaux propres à une bonne préparation au monde des affaires et plus globalement au monde professionnel. Le Bachelor vous permet d'appréhender la réalité de la vie des entreprises grâce à une pédagogie participative et des projets concrets menés en équipe. Sa vocation est de vous aider à vous forger des méthodes de travail et d'organisation efficaces afin de comprendre l'entreprise et savoir agir pour son développement.

Grâce à un enseignement large, ce parcours en deux ans vous permet d'aborder de nombreux domaines propres aux écoles de commerce et de management. Vous pourrez ainsi être guidé, conseillé et orienté dans le choix de votre option de troisième année.

Admission : post-bac et bac+1

Évaluation : partiels semestriels et projet (dossier + soutenance)

Cette formation est accessible sur les campus ECEMA Lyon et Saint-Etienne.

MÉTIERS VISÉS

- Gestionnaire d'administration des ventes
- Assistant de gestion
- Assistant commercial
- Gestionnaire de comptes clients

RYTHME

Lyon et Saint-Etienne - 3 jours en entreprise et 2 jours en formation

TESTS D'ADMISSION

- Étude du dossier scolaire
- Tests : culture générale, anglais, logique et cas pratique
- Entretien individuel de motivation

CHOIX DU STATUT

- 1** FORMATION EN ALTERNANCE
100% des frais de formation sont pris en charge par l'entreprise d'accueil ou l'OPCO (soumis à tout changement réglementaire). Disponible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage ou convention de stage alterné.
- 2** FORMATION INITIALE
Les frais de formation sont à votre charge. Vous effectuez au minimum 8 semaines de stage à temps plein par an.



BACHELOR 1 ET 2

PROGRAMME 1ÈRE ANNÉE

GESTION DE LA RELATION CLIENT EN FACE À FACE OU À DISTANCE

Identité numérique
Communication interpersonnelle
Droit commercial
Gestion de la Relation Client
Prospection et négociation
Développement du portefeuille client
Marketing relationnel
Digitalisation de la Relation Client
Dossier d'Etude de la Relation Client
Projet d'entreprise : création d'un produit
Outils informatiques et collaboratifs
Anglais
Economie générale
Culture générale d'entreprise

COORDINATION DES INFORMATIONS INTERNES ET EXTERNES

Outils de gestion appliqué : ERP, CRM, BDD commerciale
Système d'information et gestion de la data
Droit commercial
Organisation administrative et gestion des processus
Communication interne
TDB et suivi des activités
Dossier d'Analyse Des Performance
Outils d'efficacité professionnelle
Anglais
Management d'entreprise
Culture générale d'entreprise

PROGRAMME 2ÈME ANNÉE

GESTION DES ASPECTS ADMINISTRATIFS ET FINANCIERS D'UN DOSSIER CLIENT

Administration des ventes
Gestion des approvisionnement
Economie générale
Facturation et recouvrement
Gestion des risques clients
Outils informatiques et collaboratifs
Dossier de Gestion des Activités Administratives et Financières
Business Game
Anglais
Droit des affaires
Culture d'entreprise

ORGANISATION ET GESTION DES ACTIVITÉS D'UNE UNITÉ COMMERCIALE

Management d'entreprise
Administration des Ressources Humaines
Management et gestion des activités
Gestion financière
Marketing et communication externe
Promotion et pérennisation des ventes
Dossier de pérennisation des ventes
Projet d'entreprise : Campagne de communication
Personal Branding
Initiation au codage
Anglais
Economie générale
Culture générale d'entreprise

ECEMA Lyon

181 - 203 Avenue Jean Jaurès 69 007 Lyon
04 72 73 06 13 - lyon@ecema.fr

ECEMA Saint-Étienne

27 rue Voltaire 42 100 Saint-Étienne
04 77 90 27 55 - saintetienne@ecema.fr

ECEMA Valence

44 avenue Victor Hugo
04 81 09 02 80 - valence@ecema.fr

ECEMA Clermont-Ferrand

63 boulevard François Mitterrand 63 000 Clermont-Ferrand
04 44 05 31 31 - clermont@ecema.fr

ECEMA Bourges

1 Rue Maurice Roy 18 000 Bourges
02 18 81 01 78 - bourges@ecema.fr