



GROUPE DE FORMATION  
I F P C - E S M T

# BACHELOR MARKETING & NEGOCIATION

**IPAC**

Apprendre & Entreprendre

## CONTEXTE PROFESSIONNEL

Le programme école de commerce Post-Bac +2 en 1 an du Bachelor Marketing Commerce et Négociation de l'Ipac Bachelor Factory a été conçu pour former des managers opérationnels dans les domaines du marketing, du management et de l'international.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

En Bachelor Commerce, Marketing et Négociation, le programme porte principalement sur la spécialisation en management et techniques de vente avec en parallèle un socle solide de connaissances en économie et droit. Le programme se décompose en 4 blocs d'enseignements.

## PERSPECTIVES & CARRIERES

La fonction commerciale qui recrute régulièrement, au sein de grandes entreprises, pour des postes d'Assistant Marketing et/ou de Communication, de chargé d'affaires et de clientèle pour des postes de Responsable commerciale ou de vente ; Les activités de service pour des postes de commerciaux ou de responsables d'agence (business unit) ; Les agences de communication publicitaire pour des postes de développement commercial ou de suivi de dossiers ; Les PME-PMI pour des fonctions polyvalentes de conception marketing et de développement commercial.

### DUREE

12 mois

### DISPOSITIFS

Initial

Contrat de  
Professionnalisation  
Période de  
Professionnalisation

CIF

CPF

VAE

### PUBLICS

Etudiants

Salariés

Demandeurs  
d'emplois

### PRE-REQUIS

Aisance relationnelle  
Dynamisme  
Titulaire d'un BAC+2

Diplôme Européen  
d'Etudes Supérieures  
Bac +3





GROUPE DE FORMATION  
I F P C - E S M T

## OUTILS & METHODES PEDAGOGIQUES

Face à face  
pédagogique  
Suivi individualisé  
Enseignements  
transdisciplinaires

FRAIS DE SCOLARITE  
600€

## EFFECTIF

15 places

## ORGANISATION

Formation en  
alternance

1-2 jours /semaine

Suivi individualisé

UE

### Marketing et Commerce

Marketing stratégique  
Plan marketing digital  
Stratégie de  
communication  
Communication  
opérationnelle  
Politique commerciale  
et relation client  
Distribution  
Marketing  
Communication web  
Gestion du e-branding  
Négociation  
Outils informatiques du  
manager

UE

### Management

Communication et  
relations  
professionnelles  
Management des  
hommes et des  
organisations  
Management de la  
force de vente  
Etude de cas

UE

### Gestion juridique

Cadre juridique de  
l'activité de l'entreprise  
Droit du travail  
Contrôle budgétaire  
Pilotage de l'activité  
commerciale  
Business plan financier  
Etude de cas

UE

### Application Professionnelle

Anglais thématique  
Outils informatique du  
manager  
Pratique professionnelle  
Dossier professionnel

## **EVALUATIONS & EXAMENS**

Evaluation en contrôle continu  
Evaluation par mises en situation (Oral et études de  
cas)  
Evaluation des compétences développées en  
entreprise (rapport et soutenance / stage)

## **VALIDATIONS DU DIPLOME**

Bachelor IPAC (180 crédits ECTS)  
Titre de niveau II "Responsable de Développement  
d'Unité Commerciale" inscrit au RNCP  
Validation Européenne : "Supplément au Diplôme"

ESMT - Ecole Supérieure des Métiers du Tertiaire

41 Rue de Matignon - 64340 Boucau - Tél. : 05 59 63 66 18 - E-mail : [direction@esmt-formation.com](mailto:direction@esmt-formation.com)  
N° SIRET : SIRET : 521 203 026 00013 - N° SIREN : 521 203 026 - N° Déclaration activité : 72640306164 -