



## DIPLÔME SUPÉRIEUR EN MARKETING COMMERCE ET GESTION

Diplôme visé et reconnu par l'État - certifié niveau 6, BAC +3



### Accessible en :

- Formation initiale
- Possibilité alternance (2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année)



### Lieu :

- Lille



### Durée et rythme :

- 3 ans
- Temps plein ou 3 jours école / 2 jours entreprise



### CONTACT

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

### CONDITIONS D'ADMISSION

Entrée en 1<sup>ère</sup> année : être titulaire d'un BAC  
Entrée en 3<sup>ème</sup> année : être titulaire d'un  
BTS/DUT

### DURÉE ET COÛT DE LA FORMATION

Formation en apprentissage : prise en charge  
pour la 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année



### 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.

#### 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
- Goût du challenge
- Investissement
- Sens de la relation
- Sens de l'équipe
- Pragmatisme
- Autonomie

### ADMISSION

- Inscription sur dossier
- Entretien de motivation

### VALIDATION

Titre visé, certifié et reconnu  
par l'État BAC +3 - niveau 6

**POSSIBILITÉ D'EFFECTUER LA 2ÈME ET 3ÈME ANNÉE EN APPRENTISSAGE**

# DIPLÔME SUPÉRIEUR EN MARKETING, COMMERCE ET GESTION

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

### 1<sup>ère</sup> année

- 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

### 2<sup>ème</sup> année

- 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 (Option 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)**

### 3<sup>ème</sup> année

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

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

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### 1<sup>ère</sup> année

#### Stage d'exécution (3 semaines)

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

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

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

#### • Parcours apprenti

#### • Parcours étudiant

### 2<sup>ème</sup> année

#### PRATIQUE PROFESSIONNELLE

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

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

#### • Parcours apprenti

#### • Parcours étudiant

### 3<sup>ème</sup> année

#### PRATIQUE PROFESSIONNELLE

#### Alternance (1 semaine école / 1 semaine entreprise)

- 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

Mission internationale possible en fonction des besoins de votre entreprise.

#### PRATIQUE PROFESSIONNELLE

#### Stage international (17 semaines)

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

#### Stage de fin d'études (20 semaines)

- 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