



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^{ème} et 3^{ème} année)



Lieu :

- Lille



Durée et rythme :

- 3 ans
- Temps plein ou en alternance



CONTACT

Mathilde Jacquemin
Chargée de Recrutement et
des Relations Entreprises
03 28 53 00 02 - 06 74 65 88 44
m.jacquemin@egc-lille.com

CONDITIONS D'ADMISSION

Entrée en 1^{ère} année : être titulaire d'un BAC
Entrée en 2^{ème} année : 60 crédits ECTS validés
Entrée en 3^{ème} année : être titulaire d'un BTS/
DUT

DURÉE ET COÛT DE LA FORMATION

Formation en apprentissage : prise en charge
pour la 2^{ème} et 3^{ème} 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 Parcoursup
- Concours d'admission

VALIDATION

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

POSSIBILITÉ D'EFFECTUER LA 2^{ÈME} ET 3^{ÈME} ANNÉE EN APPRENTISSAGE

DIPLÔME SUPÉRIEUR EN MARKETING, COMMERCE ET GESTION

UN PARCOURS OUVERT SUR LE MONDE DE L'ENTREPRISE

1^{ère} 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^{ème} 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^{ème} 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^{ère} année

Stage d'exécution (3 semaines)

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

Stage d'actions commerciales (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^{ème} 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^{ème} 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