



## DIPLÔME SUPÉRIEUR EN MARKETING COMMERCE ET GESTION

Diplôme visé et reconnu par l'État, certifié niveau 6  
RNCP 38148 du 01/09/2023

**BAC+3**

### ACCESSIBLE EN

- Formation initiale
- Possibilité alternance (2ème et 3ème année)

### DURÉE ET RYTHME

- 3 ans
- Temps plein ou en alternance

### COÛT DE LA FORMATION

- Formation en apprentissage : prise en charge pour la 2ème et 3ème année

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Présentiel
- Collectif

### ADMISSION

- Inscription sur ParcoursSup
- Concours d'admission

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Entrée en 1ère année : être titulaire d'un BAC
- Entrée en 2ème année : 60 crédits ECTS validés
- Entrée en 3ème année : être titulaire d'un BTS/ DUT et/ou 120 crédits ECTS validés

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par module et bloc de compétences
- Mémoire de fin d'études et soutenance professionnelle
- Évaluation professionnelle

### MOYENS ET OUTILS

- Etudes de cas
- Mises en situation
- Supports pédagogiques
- LMS

### VALIDATION

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

ACCESSIBILITE PSH : Nous contacter pour une étude de vos besoins

### 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

### DEBOUCHÉS

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

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

### CONTACT

Laura LISSE  
Chargée de Recrutement et  
des Relations Entreprises  
03 28 53 00 02  
l.lisse@egc-lille.com

inspirer  
demain

CAMPUS DE LILLE  
58 rue de l'Hôpital Militaire  
59 000 LILLE  
03 28 53 00 00  
✉ egclille@egc-lille.com

WWW.EGC-LILLE.COM



SIRET : 130 022 718 00014 | N° DÉCLARATION D'ACTIVITÉ : 3259 09283 59



## DIPLÔME SUPÉRIEUR EN MARKETING COMMERCE ET GESTION

Diplôme visé et reconnu par l'État, certifié niveau 6  
RNCP 38148 du 01/09/2023

BAC+3

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

#### la découverte

#### ANNÉE 1

- ✓ Fondamentaux du Marketing
- ✓ Stratégie Digitale
- ✓ Retail Marketing - Distribution
- ✓ Plan d'Action Commerciale
- ✓ Techniques de Vente
- ✓ Prospection

- ✓ Comptabilité Générale
- ✓ Contrôle de Gestion
- ✓ Droit de l'Entreprise
- ✓ Outils de Gestion
- ✓ Enjeux Economiques
- ✓ Management en Mode Projet

- ✓ Communication Professionnelle
- ✓ Développement Personnel - Soft Skills
- ✓ Anglais
- ✓ LV2

#### l'expérimentation

#### ANNÉE 2

- ✓ Marketing Mix
- ✓ Marketing Stratégique
- ✓ Stratégie Digitale
- ✓ Plan de Communication
- ✓ Commerce International
- ✓ Plan d'Action Commerciale II

- ✓ Négociation
- ✓ Gestion de la Relation Client
- ✓ Contrôle de Gestion
- ✓ Analyse Financière
- ✓ Outils de Gestion
- ✓ Rentabilité des Investissements

- ✓ Enjeux Economiques du Territoire
- ✓ Pilotage de Projet
- ✓ Management Agile et Responsable
- ✓ Développement Personnel - Soft Skills
- ✓ Anglais
- ✓ LV2

#### la maîtrise

#### ANNÉE 3

- ✓ Marketing Stratégique
- ✓ Supply Chain
- ✓ Stratégie Digitale - Hackathon
- ✓ Plan de Communication

- ✓ Plan d'Action Commerciale III
- ✓ Contrôle de Gestion
- ✓ Analyse Financière
- ✓ Fiscalité de l'Entreprise

- ✓ GRH et GPEC
- ✓ Leadership et Efficacité
- ✓ TOEIC

#### COACHING / PREPARATION AUX ENTRETIENS / AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

#### 1ère année

##### Stage Ouvrier (3 semaines)

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

##### Stage d'Actions Commerciales à l'International (8 semaines) - Parcours apprenti

Pratiquer une langue étrangère dans un milieu professionnel  
Appréhender la culture d'entreprise étrangère (commerciale, relations humaines, management)  
Si choix de l'alternance, ce stage doit s'effectuer à l'étranger

##### Stage d'exécution d'actions commerciales (8 semaines)

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

#### 2ème année

##### PARCOURS APPRENTI

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

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

##### PARCOURS ETUDIANT

##### Stage International (17 semaines)

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

#### 3ème année

##### PARCOURS APPRENTI

##### 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 trois années de formation

##### PARCOURS ETUDIANT

##### Stage de Fin d'Etudes (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 des trois années de formation

inspirer  
demain