



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)

Être 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