

## VOTRE FUTURE COMPÉTENCE

**Aptitudes et compétences visées en concordance avec le référentiel RNCP**

### BLOC A : STRATÉGIE MARKETING

**Aptitude** : contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

**Compétences** :

- Analyser le positionnement d'une offre sur le marché
- Identifier des réseaux, canaux et circuits de distribution
- Elaborer, mise en œuvre et évaluation d'un plan de communication intégrant le digital
- Promouvoir l'offre de l'entreprise en France et à l'étranger

### BLOC B : POLITIQUE COMMERCIALE

**Aptitude** : participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

**Compétences** :

- Elaborer, mise en œuvre et évaluation d'un plan d'actions commerciales
- Mener une négociation commerciale sur un marché français ou à l'étranger
- Gérer un portefeuille clients, fidélisation et prospection

### BLOC C : GESTION BUDGÉTAIRE ET ANALYSE FINANCIÈRE

**Aptitude** : maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière

**Compétences** :

- Analyser des documents comptables et financiers d'une entreprise
- Mettre en œuvre et renseigner les indicateurs de gestion
- Elaborer un budget, assurer le suivi et l'évaluation

### BLOC D : MANAGER UN PROJET, UNE ACTIVITÉ ET UNE ÉQUIPE

**Aptitude** : piloter un projet et une équipe : le management agile et responsable.

**Compétences** :

- Piloter un projet
- Constituer et manager une équipe au quotidien
- Évaluer les résultats individuels et collectifs

**Méthodes mobilisées** :

Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, étude de cas et de situation, exposés, travaux de groupe, intervention de professionnels et d'experts, business game, tutorat, accompagnement individualisé, e-learning et des salles équipées de vidéoprojecteur.

**Modalités d'évaluation** :

Validation crédits (ECTS) par semestre : 1,2,3 et 4 = 30 ECTS/semestre ; 5 = 29 ECTS ; 6 = 31 ECTS.

La validation de l'année est subordonnée à l'obtention des 2 semestrialités –soit 60 crédits (ECTS).

Diplomation : validation des 6 semestres, soit 180 crédits (ECTS) + validation d'un niveau B1 en anglais (cadre européen commun de référence pour les langues).

## NOTRE OFFRE DE FORMATION

**Public visé** : bachelier de moins de 30 ans (au 1er janvier de l'année du concours) et ressortissant de l'Union Européenne

**Prérequis** :

- Pour une entrée en 1re année : titulaire du baccalauréat
- Pour une entrée en 2e année : titulaire du BAC+1 (60 ECTS)
- Pour une entrée en 3e année : titulaire du BAC+2 (120 ECTS)

**Validation de la formation** :

- Diplôme académique: diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion - BAC+3 visé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur de la Recherche et de l'Innovation
- Un double diplôme international, Bachelor in Business and Management pour un niveau B2 en anglais (cadre européen commun de référence pour les langues)
- Titre RNCP : diplôme de l'EGC Business School de La Réunion

**Certification globale** du programme complet, pas de validation partielle possible

**Validation des acquis de l'expérience (VAE)** :

Accessible sur dossier, l'organisme certificateur est la CCI Réunion - EGC. Accompagnement personnalisé possible sur devis

En heures	Temps en centre	Stage en entreprise	TOTAL
<b>1ère année :</b>	700	455	<b>1155</b>
<b>2ème année :</b>	700	630	<b>1330</b>
<b>3ème année :</b>	500	700	<b>1200</b>
<b>TOTAL (promotion)</b>	<b>1900</b>	<b>1785</b>	<b>3685</b>

**Modalités d'accès** :

- Pour une entrée en 1re année : admission sur concours. Inscription en ligne : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)
- Pour une entrée en 2e année : titulaire d'un BAC + 1 (60 ECTS) : sur dossier avec un entretien de motivation en français et en anglais
- Pour une entrée en 3e année : titulaire d'un BAC + 2 (120 ECTS) : sur dossier avec tests de positionnement + entretien de motivation

**Les rentrées se font en septembre**

**Tarifs** : 5500 € HT par année de formation

**Statut** : Étudiant en formation initiale

**Poursuite d'études, passerelles (CF RNCP)** :

Possibilité d'une poursuite d'études vers un grade de MASTER

**Accessibilité aux personnes porteuses de handicap** :

Tous les sites sont accessibles. Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

## PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION 4 BLOCS D'ENSEIGNEMENT

### BLOC A : STRATÉGIE MARKETING

- Marketing : fondamentaux, mix et stratégique
- Marketing de la distribution
- Stratégie digitale
- Plan de communication
- Supply chain

### BLOC C : GESTION BUDGÉTAIRE ET ANALYSE FINANCIÈRE

- Comptabilité générale
- Outils / contrôle de gestion
- Droit de l'entreprise
- Analyse financière
- Rentabilité des investissements
- Fiscalité de l'entreprise

**Langue :** anglais (LV1)

#### Les projets :

- 1re année : Projet Opérationnel de Travail en Equipe (POTE), de l'idée à sa concrétisation
- 2e année : Création d'entreprise – l'étude de marché, de l'émergence du projet à la partie commerciale
- 3e année : Création d'entreprise – le business plan, de l'élaboration du dossier financier à sa présentation au jury final

#### Les challenges du réseau national :

- 2e année : **EGCiales** : mettre en avant ses talents de négociateurs
- 3e année : **Hackathon** : Présenter un dossier comportant une feuille de route en matière de communication et marketing digital et de préconisations en matière de développement commercial

#### Les stages :

- 1re année : stage de découverte (3 semaines) + Stage actions commerciales (10 semaines)
- 2e année : stage à l'international (18 semaines)
- 3e année: Stage de fin d'études (20 semaines)

### POINTS FORTS

- Unique business school à La Réunion
- Formateurs issus du monde de l'entreprise
- Ouverte sur le monde
- Des partenariats avec des universités et des écoles étrangères
- 1 an de stage à La Réunion et à l'international
- Des projets collaboratifs et individuels
- Un réseau national de 20 000 diplômés

### BLOC B : POLITIQUE COMMERCIALE

- Indicateurs de la performance commerciale
- Techniques de vente
- Prospection
- Négociation
- Gestion de la relation clients
- Commerce international
- Plan d'action commerciale

### BLOC D : MANAGER UN PROJET, UNE ACTIVITÉ, UNE ÉQUIPE

- Enjeux économiques des territoires
- Pilotage de projet
- Management agile et responsable
- Communication professionnelle
- Développement personnel (soft skills)
- GRH et GPEC
- Leadership et efficacité

#### Les débouchés :

L'EGC Business School de La Réunion permet d'intégrer une multitude de métiers de secteurs divers et variés. Quelques métiers :

- Assistant marketing
- Chef de produit
- Chargé de communication
- Community manager
- Attaché commercial
- Conseiller financier
- Responsable des ventes
- Commercial export
- Chargé de logistique
- Assistant de gestion
- Attaché de direction Entrepreneur

L'EGC Business School de La Réunion est une formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise. Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 7 sites de formation sur l'île, une offre très large qui permet d'apporter une solution Formation à vos besoins en Compétences.

#### Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet :

[www.egc-reunion.re](http://www.egc-reunion.re)

#### EGC BUSINESS SCHOOL DE LA RÉUNION

CCI Réunion - Pôle Formation, 12 rue Gabriel de Kerveguen 97495 Sainte-Clotilde

02 62 48 35 12 - [egc@reunion.cci.fr](mailto:egc@reunion.cci.fr)