

Diplôme visé Grade de Licence Bachelor Management Relations clients TITRE RNCP 38886. NIVEAU 6 (EU)

Version 4 - 2024

Public concerné

Toute personne souhaitant obtenir un titre de niveau 6 (EU)

Pré-requis

1^{ère} année : Avoir validé un niveau BAC

2^{ème} année : Justifier de la validation de 60 crédits ECTS ou niveau Bac+1

3^{ème} année : Justifier de la validation de 120 crédits ECTS ou d'un diplôme de niveau BAC+2

Pour toutes les années : satisfaire aux épreuves d'admissibilité de l'établissement

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les outils de veille économique/concurrentielle et mener des études quantitatives et qualitatives
- Analyser un marché national ou international en prenant en compte l'environnement économique, législatif et sociétal
- Établir un diagnostic interne et externe
- Élaborer un plan marketing adapté aux nouveaux marchés
- Mettre en oeuvre les techniques de négociation et mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales
- Utiliser un outil CRM existant et utiliser le processus et les outils d'une G.R.C.
- Analyser et élaborer bilan et un compte de résultats
- Calculer la rentabilité d'une action / projet grâce à la mise en oeuvre d'indicateurs de gestion
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- S'exprimer et argumenter en français et en anglais
- Etre adaptable, empathique, ouvert à la multiculturalité, travailler en équipe et avoir un esprit entrepreneurial

Modalités et délais d'accès

- Modalités d'accès : dossier et test de sélection
- Délai d'accès : dès la promulgation du jury d'admission

Mode d'évaluation

- Contrôle continu : étude de cas réels, dossiers à réaliser en équipe ou en individuel, présentations orales, contrôles écrits
- Examen final : examen écrit individuel
- Validation des périodes professionnelles (stages ou alternance)

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Etudes de cas
- Business Games
- Gestion de projet pour des entreprises réelles
- Mise en situation
- Immersion en entreprise (stages ou alternance)

Sanction de la formation

- Validation et remise du diplôme à la fin de la formation

Durée 3 années à raison de 12 mois par année de formation

Tarif

- Frais d'inscription au Test d'admission : 38 €
- Frais d'inscription à la formation : 650 €
- Dès signature d'un contrat d'apprentissage, et sur la durée du contrat, le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise (se référer au contrat étudiant)

Statut étudiant : 7 800 euros par an

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les situations de handicap sont prises en compte dès les entretiens de positionnement. Présence d'une référente handicap.

Contacts

Référent Admissions :

Pierre Damien BURRET

Mail : pierredamien.burret@eklore-ed.com

Tel : 06 82 66 98 42

Référente Handicap :

Sophie ADBDAHLA/Catherine COLL

Tel : 06 77 16 76 61

Mail : sophie.abdallah@eklore-ed.com

Référente Mobilité Nationale et Internationale

Véronique BOULLLOUD/Barbara Mazet:

Tel : 06.79 31 21 82

Mail : veronique.boulloud@eklore-ed.com

Indicateurs Qualité

- Taux de diplomation 2022 : 78.3%
- Taux de poursuite d'études enquête 2023 : 65%
- Taux d'interruption en cours de formation 2023 : 2,41%
- Taux d'insertion à 6 mois 2022 : 29%
- Taux de rupture des contrats conclus : 31%

France Compétences

Répertoire National des Certifications Professionnelles

Consultez : Fiche RNCP 38886

Code NSF : 310 - 313 - 314

Date de publication de la fiche : 22/04/2024

Métiers/Débouchés

Développeur e-commerce, chargé d'études marketing, responsable zone export, négociateur BtoC ou BtoB, responsable communication, acheteur, chef de produit, community manager, créateur ou repreneur d'entreprises...

Ce titre est accessible par la voie de la [VAE](https://vae.gouv.fr/). Vous avez besoin de plus d'aide <https://vae.gouv.fr/>



Programme Bachelor Grade de Licence. Années 1, 2 et 3

Bloc 1 : Détecter de nouvelles opportunités de croissance au profit d'une entreprise

- Maîtriser les outils de veille économique et concurrentielle
- Mener des études quantitatives et qualitatives en utilisant les ressources ad-hoc
- Analyser un marché national ou international en prenant en compte l'environnement économique, législatif et sociétal. Établir un diagnostic externe

Bloc 2 : Bâtir un plan Marketing innovant en autonomie

- Analyser le plan marketing d'une entreprise et établir un diagnostic marketing interne.
- Elaborer un plan marketing adapté aux nouveaux marchés, y compris au niveau international en utilisant les nouveaux outils et concepts.

Bloc 3 : Mettre en œuvre toutes les actions permettant d'augmenter le C.A. de l'entreprise

- Appliquer les techniques de négociation dans un contexte BtoC ou BTOB
- Proposer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales cohérent ü Utiliser un outil CRM existant ou en initier un
- Maîtriser le processus et les outils d'une G.R.C.

Bloc 4 : Analyser et bâtir des tableaux de bord commerciaux et financiers

- Analyser et élaborer bilan et un compte de résultats
- Calculer la rentabilité d'une action / projet grâce à la mise en œuvre d'indicateurs de gestion

Bloc 5 : Gérer un projet ou création d'entreprise

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Mettre en œuvre des politiques de création de produits ou services d'un point de vue Marketing

Bloc 6 : Exercer une activité internationale en France ou à l'étranger

- S'exprimer et argumenter en Anglais de façon autonome
- Travailler au sein d'équipes multiculturelles et connaître la culture « professionnelle » de ses interlocuteurs

