

MARKETING & TOURISME

« Responsable en Développement Commercial et Marketing »
Titre reconnu par l'Etat de niveau 6 (Bac +3) – 60 crédits ECTS



Bac +3 Rythme de la formation : Alternance

METIERS VISES :

- Responsable d'établissement touristique
- Chargé de promotion touristique
- Responsable Marketing – Tourisme
- Conseiller commercial en produits touristiques
- Chargé de projets touristiques

DURÉE :**1 an : Septembre N à Septembre N+1**

Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

RYTHME :**Plusieurs rythmes de formation au choix****CONDITIONS D'ADMISSION :**

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

*Autre profil : contactez-nous

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

A LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ* :

- Le titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » reconnu par l'Etat niveau 6 (Bac +3)
 - Le Bachelor Marketing et Tourisme
- * Sous condition de validation (voir règlement d'examen)*

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Seconder un responsable d'une entreprise du domaine touristique en participant activement au développement de la relation clientèle. Acquérir des réflexes de cadre afin de pouvoir prendre des initiatives et évoluer vers des postes à responsabilité.

La fonction peut s'exercer dans toutes les entreprises qui développent une activité touristique au sens large, classique ou online : producteurs, distributeurs, moteurs de recherche, réceptifs...

PUBLIC :

- Etudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emplois

COMPETENCES CLES :

- Elaborer une stratégie commerciale et marketing
- Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente
- Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale
- Déployer une offre commerciale destinée au marché touristique

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.

LES MOYENS TECHNIQUES :

Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement



Salles informatiques & Wifi



Suite office 365 + Campus numérique



Salles équipées de vidéoprojecteur et écran

ACCESSIBILITE AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation consultez-nous

VOTRE PROGRAMME :

Durée de la formation : 1 an (406 h + 70h de partiels)

- **Marketing opérationnel et stratégique**

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

- **Tourisme**

Maîtriser les spécificités liées à l'industrie du tourisme.

- **Communication stratégique / Communication commerciale**

Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; entraîner les candidats à les recommander de façon opérationnelle et à savoir les évaluer.

- **Management et recrutement de l'équipe de vente**

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

- **Marketing digital**

Utiliser les outils du webmarketing et créer un site internet.

- **RSE**

Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

- **Techniques de vente et digitalisation / Simulation de vente**

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente

- **Anglais**

Être capable d'exercer son métier en anglais.

- **Communication et Management**

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management,

- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

- **Conduite de projet**

Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en prenant en compte les enjeux sociaux et environnementaux du projet.

**NOUS CONTACTER**

Site : www.es-vichy.com – Mail : apprentissage@es-vichy.com – Tél. : 04 70 55 55 54

MARKETING DU LUXE

« Responsable en Développement Commercial et Marketing »
Titre reconnu par l'Etat de niveau 6 (Bac +3) – 60 crédits ECTS



Bac +3 Rythme de la formation : Alternance

METIERS VISES :

- Responsable de boutique de luxe
- Chef de produits de luxe
- Brand Manager

DURÉE :

1 an : Septembre N à Septembre N+1

Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

RYTHME :

Plusieurs rythmes de formation au choix

CONDITIONS D'ADMISSION :

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

*Autre profil : contactez-nous

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

A LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ* :

- Le titre « Responsable en Développement Commercial et Marketing » reconnu par l'Etat niveau 6 (Bac +3)
- Le Bachelor Marketing du Luxe

* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Secondier un responsable d'une enseigne de luxe dans le développement de la relation avec la clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

La fonction s'adapte particulièrement au secteur du luxe et à ses exigences spécifiques, en tant que Responsable de boutique de luxe. La fonction peut également s'exercer en entreprise en tant que Chef de produits de luxe ou en tant que Brand Manager.

PUBLIC :

- Etudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emplois

COMPETENCES CLES :

- Elaborer une stratégie commerciale et marketing
- Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente
- Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale
- Déployer une offre commerciale sur le marché du luxe

LES MOYENS TECHNIQUES :



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques & Wifi



Suite office 365 + Campus numérique



Salles équipées de vidéoprojecteur et écran

APPRECIATION DES RÉSULTATS :

Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.

Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

ACCESSIBILITE AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation consultez-nous

VOTRE PROGRAMME :

Bac⁺³

Durée de la formation : 1 an (406 h + 70h de partiels)

- **Marketing opérationnel et stratégique**

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

- **Marketing du luxe**

Concevoir une démarche commerciale et proposer des produits adaptés au marché du luxe.

- **Communication stratégique / Communication commerciale**

Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; entraîner les candidats à les recommander de façon opérationnelle et à savoir les évaluer.

- **Management et recrutement de l'équipe de vente**

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

- **Marketing digital**

Utiliser les outils du webmarketing et créer un site internet.

- **RSE**

Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

- **Techniques de vente et digitalisation / Simulation de vente**

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente

- **Anglais**

Être capable d'exercer son métier en anglais.

- **Communication et Management**

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management,

- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

- **Conduite de projet**

Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en prenant en compte les enjeux sociaux et environnementaux du projet.



NOUS CONTACTER

Site : www.es-vichy.com – Mail : apprentissage@es-vichy.com – Tél. : 04 70 55 55 54