



Statut : étudiant ou alternant - Code RNCP36420

KEDGE BACHELOR AVIGNON

KEDGE AVIGNON



La spécialisation Management Commercial sur le Campus d'Avignon s'effectue sous statut étudiant ou par la voie de l'apprentissage en 3^e année.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Répondre aux besoins des entreprises en demande de compétences commerciales opérationnelles.

Mettre en pratique les techniques de vente et les bases de la négociation commerciale.

Intégrer les pratiques du e-Business et du e-Commerce.

Développer les compétences managériales indispensables à la gestion d'une équipe commerciale et d'un centre de profit.

CONTENU TRONC COMMUN MULTI CAMPUS

BE U - MON CAP PRO

Dispositif de développement personnel et professionnel favorisant la construction de son employabilité. Ce module est animé par des Coachs en Ressources Humaines.

Requis diplômant

DIAGNOSTIC ET ÉTUDE DE CAS

Ce module permet d'améliorer ses compétences dans la formulation et la mise en œuvre de la stratégie d'entreprise.

5 crédits ECTS

BUSINESS GAME

Ce jeu d'entreprise permet de mettre en application les acquis disciplinaires et d'apprécier son degré de maîtrise des notions fondamentales de la gestion d'une entreprise.

5 crédits ECTS

TOEIC TEST OF ENGLISH FOR INTERNATIONAL COMMUNICATION

Certification internationale qui permet de mesurer son niveau d'anglais professionnel.

Score minimum obligatoire 750/990

Requis diplômant

EXPÉRIENCE ENTREPRISE

Mission en apprentissage d'un an ou stage de fin d'études de 6 mois en France ou à l'étranger.

20 crédits ECTS

TEST DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

SULITEST

Requis diplômant

INITIATION À LA RECHERCHE APPLIQUÉE

Module qui a pour objectif de lier les disciplines académiques développées durant les semestres précédents, à l'expérimentation vécue en entreprise. Ce programme permet aux étudiants de développer une vision de leur expérience, transposable à d'autres situations dans leurs futurs parcours professionnels.

10 crédits ECTS

CONTENU SPÉCIALISATION AVIGNON

TECHNIQUES DE VENTE & DE NÉGOCIATION

- Comprendre et assimiler les techniques de vente
- Être en capacité de les valoriser lors d'une négociation
- Être force de propositions dans la définition de la stratégie commerciale
- Segmentation et domaines d'activités stratégiques
- Prospection et fidélisation

5 crédits ECTS

MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN

- Connaître la fonction logistique et son management
- Approche globale de la Supply Chain
- Approche détaillée « gestion d'entrepôt logistique »
- Étude de cas « modélisation d'un entrepôt et mise en place d'une activité logistique »

5 crédits ECTS

E-BUSINESS

- Comprendre les enjeux du web et intégrer le commerce électronique comme un véritable atout commercial
- Le web : boutique, vitrine, social, publicité en ligne, webanalytics, marketing
- Étude de cas et business game, suivi et présentation

5 crédits ECTS

MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

- Développer les compétences professionnelles des acteurs et participants en management commercial : exercer des responsabilités en vente & négociation
- Gestion de projet et en management d'équipe
- Prévision des ventes
- Trade marketing and category marketing
- Management commercial

5 crédits ECTS

2 PARCOURS POSSIBLES

En temps plein : pour connaître nos tarifs merci de contacter le secrétariat au 04 86 55 92 12

En apprentissage : la formation par alternance ou formation duale désigne un système de formation qui intègre une expérience de travail où la personne concernée, l'alternant, est apprenti(e) et se forme alternativement en entreprise privée ou publique et dans un établissement d'enseignement. Le coût de la formation est pris en charge par les différents organismes de financement (OPCO).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES UTILISÉES

Pédagogie par projet, learning by doing, travaux de groupe, jeux d'entreprise, présentations orales.

MÉTHODES D'ÉVALUATION EN 3^e ANNÉE

Contrôle continu et partiels tout au long du cursus (60 crédits ECTS pour la 3^e année).

OBTENTION DU DIPLÔME KEDGE

180 crédits ECTS (60 crédits ECTS à valider par année de formation), TOEIC avec un score de 750/990, BE-U Mon Cap Pro et le SULITEST.

Validation partielle : les étudiants ont 5 ans pour compléter et valider l'ensemble des modules et requis.

Session de rattrapage si le candidat obtient une note inférieure aux attendus du module.

DÉBOUCHÉS

Fonction commerciale / achats / logistique / gestion / marketing / communication / finance / RH.

POURSUITE D'ÉTUDES

Masters Grande École (PGE), Masters spécialisés, Masters Universitaires (France et Etranger).

DURÉE ET ORGANISATION

Parcours en alternance : cycle de 1 an de formation en apprentissage, 413 heures de formation théorique en alternance avec périodes en entreprise. Exemple d'alternance : de septembre à février - 3 jours en entreprise / 2 jours au centre de

formation Kedge. A partir de mars et jusqu'à la fin du contrat : immersion entreprise.

Parcours en temps plein : 413 heures de formation plus un stage de 6 mois en entreprise en France ou à l'étranger.

CANDIDATURE PASSERELLE

Admission parallèle en troisième année :

Moins de 27 ans pour intégrer la formation

Être titulaire d'un diplôme français Bac+2 (BTS ou DUT) ou étranger d'un niveau équivalent dans le domaine de l'économie, du management ou de la gestion

Ou d'un parcours en enseignement supérieur de 2 années*, réalisé dans le domaine de l'économie, du management et de la gestion, sur présentation de la validation de 120 crédits ECTS.

Et test d'anglais : score requis TOEIC 600 points ou TOEFL IBT 68 points.

*Pour les candidats issus d'une formation de type Bachelor d'École de Management, une autorisation de la direction de votre école sera demandée.

MODALITÉS DE CANDIDATURE

1. Créer votre compte personnel sur join.kedge.edu

2. Renseigner votre profil pour faire votre demande de candidature en ligne. La procédure de candidature est détaillée sur le site. Une rubrique Aide à la candidature est disponible.

Si candidature admissible, nous proposerons un entretien de motivation devant un jury (30') et 1 oral en Anglais (20').

FORMATION ET HANDICAP

Il existe des possibilités d'accueil pour les personnes en situation de handicap. Prenez contact avec les responsables de formation et/ou les référents handicap pour étudier les possibilités d'accueil en formation. Coordonnées disponibles sur cfa.vaucluse.cci.fr

Le campus est accessible aux personnes à mobilité réduite.

Règlement intérieur applicable, contrat, rémunération et indicateurs consultables sur cfa.vaucluse.cci.fr

KEDGE
BUSINESS SCHOOL



CFACCI
AVIGNON

SECRÉTARIAT 04 86 559 212
erobert@vaucluse.cci.fr

CONTACT 04 90 237 715
pmosnier@vaucluse.cci.fr

ALLÉE DES FENAISONS 84140 AVIGNON
KEDGE-AVIGNON.COM

discover
necode