

BACHELORS

Admission après bac / bac +1

MARKETING

COMMUNICATION

DIGITAL

COMMERCE INTERNATIONAL

VENTE - NÉGOCIATION

RESSOURCES HUMAINES

MANAGEMENT



SOMMAIRE

| | |
|--|---|
| Présentation générale | 3 |
| 1ère et 2ème année (<i>initial</i>) | 4 |
| 3ème année (<i>100% alternance</i>) | |
| Management général et gestion (en vue d'une poursuite d'études)..... | 6 |
| - parcours « <i>Ressources Humaines</i> » | |
| - parcours « <i>Gestion</i> » | |
| Développement commercial et marketing..... | 8 |
| - parcours « <i>Communication digitale</i> » | |
| - parcours « <i>Vente - négociation</i> » | |
| - parcours « <i>Commerce international</i> » | |

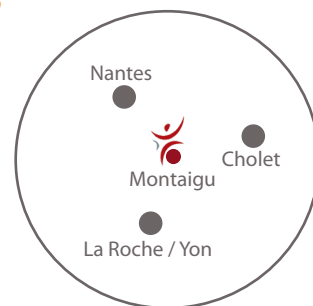
L'EMA VENDÉE - NANTES

UNE ÉCOLE PIONNIÈRE DE L'ALTERNANCE

1ère école de management de Vendée à proposer l'intégralité de son cursus en alternance depuis 12 ans (2006).

UNE ÉCOLE IMPLANTÉE AU COEUR D'UN BASSIN D'EMPLOI DYNAMIQUE

L'EMA Vendée - Nantes est située à 30 minutes de La Roche sur Yon, Cholet et Nantes.
Ce territoire économique en plein essor regorge de **PME innovantes et dynamiques**.



L'ALTERNANCE, FORMULE GAGNANTE POUR RENFORCER VOTRE EMPLOYABILITÉ

Source promo 2015-16

39 jours

délai de recherche
moyen du 1er emploi

37%

de diplômés recrutés par leur
entreprise d'accueil

21 400 €

salaires moyen à l'embauche

UN ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

Peu de temps après son inscription, chaque étudiant participe à un **séminaire de techniques de recherche d'entreprise** et dispose d'une **documentation en ligne** pour l'aider dans sa recherche. De plus, un **forum de recrutement** est organisé une fois par an.

Un **accompagnement renforcé** (facultatif) est proposé comprenant un **entretien individuel** avec une spécialiste de l'orientation professionnelle, **un ou plusieurs entretiens avec un permanent de l'école** et le **positionnement sur les offres d'alternance** gérées par l'école.

LE BACHELOR DE L'EMA VENDÉE - NANTES

1

La 1ère année permet de développer une solide **culture générale** et de découvrir les **domaines clés de l'entreprise et du management**.

Elle permet également à l'étudiant de se constituer une **1ère expérience** (3 mois de stage en entreprise) et d'affiner son projet professionnel.

2

La 2ème année vise à **consolider ses connaissances et construire son projet professionnel**, avec à nouveau 3 mois de stage en entreprise.

L'objectif est également de **préparer l'étudiant à l'alternance** et à la recherche d'entreprise pour la 3ème année.

3

La 3ème année se déroule en **alternance**. Elle permet de se spécialiser dans l'un des domaines suivants :

- **développement commercial et marketing**, parcours **communication digitale**, **commerce international** ou **vente-négociation**

- **management général** parcours **ressources humaines** ou **gestion** (programme destiné à une poursuite d'études en Mastère de Management Spécialisé en Alternance),

DURÉE : 2 ANS + 1 AN

ADMISSIBILITÉ : BAC

DATE DE DÉBUT : OCTOBRE & JANVIER

Bachelor 1ère et 2ème année

Choix de spécialisation en 3ème année



► Admission

- Dossier, entretien et épreuve écrite

► Objectifs

- La 1ère année permet de développer une **solide culture générale** et de découvrir le milieu de l'entreprise.
- La 2ème année vise à **consolider ses connaissances** et construire son projet professionnel.

► Exemples de missions en stage

Ressources humaines

- Assister à des entretiens d'embauche
- Aider aux recrutements
- Editer des courriers administratifs...

Marketing / communication

- Constituer des bases de données
- Prospecter de nouveaux clients
- Réaliser des supports marketing
- Effectuer un benchmarking et une veille concurrentielle
- Assurer l'administration des ventes...

Gestion

- Participer au reporting
- Aider à l'analyse des coûts de revient
- Aide au suivi des budgets...

► Formation initiale de 2 ans

- **Rythme** : 4 jours de cours / semaine, d'octobre à juin.
- **Périodes de stage** : 2 à 3 mois de stage / an
- **Rentrée** : octobre ou janvier

1ère année



2ème année



► 3ème année : 100% alternance

Les deux premières années de Bachelor permettent de choisir parmi l'une de ces spécialisations en 3ème année, qui se fait en alternance :

- **Développement Commercial & Marketing, 3 parcours au choix** :
 1. Parcours Commerce International
 2. Parcours Communication digitale
 3. Parcours Vente négociation
- **Management général**
 1. Parcours Ressources Humaines
 2. Parcours Gestion

PROGRAMME

Bachelor 1ère et 2ème année

Choix de spécialisation en 3ème année

► 1ère année

UE 1 Connaissance de l'entreprise

- Les fonctions clés de l'entreprise
- Marketing
- Merchandising
- Introduction aux Ressources Humaines
- Techniques de vente et de prospection

UE 2 Environnement de l'entreprise

- Environnement juridique de l'entreprise
- Histoire et actualités
- Economie générale

UE 3 Développement personnel et orientation professionnelle

- Accompagnement sur la connaissance de soi
- Techniques de recherche de stage
- Atelier de créativité

UE 4 Expression écrite et orale

- Perfectionnement du discours écrit
- Techniques de prise de notes
- Techniques rédactionnelles

UE 5 Techniques quantitatives et informatique

- Informatique (pack office)
- Techniques d'enquêtes
- Statistiques

UE 6 Langues vivantes

- Anglais
- LV2 Espagnol ou allemand

UE 7

- Projets de groupe

► 2ème année

UE 1 Connaissance de l'entreprise

- Introduction au management
- Les bases de la comptabilité
- Communication commerciale
- Zones d'échanges du commerce international
- Communication digitale

UE 2 Environnement de l'entreprise

- Environnement juridique de l'entreprise
- Histoire et actualités
- Economie d'entreprise
- Principaux mécanismes socio-économiques

UE 3 Développement personnel et orientation professionnelle

- Approfondissement du projet professionnel
- Atelier de créativité
- Ateliers philo (éthique, déontologie, pouvoir, autorité...)

UE 4 Expression écrite et orale

- Techniques d'argumentation
- Techniques rédactionnelles
- Prise de parole en public

UE 5 Techniques quantitatives et informatique

- Informatique et outils en ligne
- Techniques quantitatives de gestion
- Initiation au codage d'applications

UE 6 Langues vivantes

- Anglais
- LV2 Espagnol ou allemand

UE 7

- Projets de groupe

Le descriptif des cours est susceptible d'être modifié pour répondre au mieux aux évolutions du monde professionnel.

DURÉE : 1 AN

ADMISSIBILITÉ : BAC +2

DATE DE DÉBUT : OCTOBRE & JANVIER

Bachelor 3ème année

Management Général

2 parcours au choix : Ressources Humaines ou Gestion

Programme en vue d'une poursuite d'études en Mastère Msa



► Exemples de missions

Missions généralistes

- Benchmarking
- Mise à jour de sites web
- Administration des ventes
- Études de concurrence
- Opérations de marketing direct
- Gestion de rayon(s)
- Qualification de bases de données
- Gestion des fournisseurs
- Élaboration et suivi de devis...

Parcours ressources humaines

- Gestion des intérimaires
- Sélections pour un recrutement
- Gestion administrative des recrutements
- Aide au plan de formation
- Participation à l'organisation des élections des représentants du personnel
- Contribution à l'élaboration de la paie

Parcours gestion

- Contrôle de gestion
- Suivi des coûts
- Aide en comptabilité générale
- Élaboration de budgets
- Aide à la mise en place de tableaux de bord
- Aide sur le suivi des inventaires
- Suivi d'indicateurs...

► Admission

- Dossier, entretien et épreuve écrite

► 100% alternance

- **Rythme** : 3 jours entreprise / 2 jours école
- **Contrat** : convention de stage alterné ou contrat de professionnalisation
- **Période** : d'octobre 2018 ou janvier 2019 à septembre 2019

► Débouchés

Cette année d'étude débouche sur l'obtention du titre «Bachelor Management général» de l'EMA Vendée - Nantes.

Elle permet d'intégrer l'un des Mastères Msa proposées par l'école, avec une spécialisation au choix parmi :

- **Ressources Humaines**
- **Marketing - Communication - Digital**
- **Contrôle de gestion**
- **Management et conduite de projet**

PROGRAMME

Bachelor 3ème année - Management général

2 parcours au choix : Ressources humaines ou Gestion

Programme en vue d'une poursuite d'études en Mastère Msa

► Tronc commun

Marketing et communication

- Etude de marché
- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel
- Stratégie de communication
- Culture digitale
- Création de sites internet

Ressources humaines

- Fondamentaux des RH
- Le recrutement
- Digitalisation de l'entreprise & SIRH
- Élaboration de la paie

Gestion

- Gestion et budget d'un service
- Outils quantitatifs : bases de données, excel, statistiques, CRM

Projets de groupe

- Travail en petits groupes sur des cas réels d'entreprise
- Simulation de gestion d'entreprise

Management

- Gestion des conflits et communication interpersonnelle
- Management d'une équipe
- Techniques d'entretien
- Management d'un service
- Cross cultural management (in english)

Culture économique et juridique

- Droit social et du travail
- Philosophie de l'économie et des affaires

Langue vivante

- Anglais des affaires
- Sales Technics in english

► Parcours Ressources Humaines 60 heures

- Administration du personnel
- Achats en formation
- Gestion des compétences
- Les IRP (instances représentatives du personnel)
- Tableaux de bord RH et RSE

► Parcours Gestion 60 heures

- Contrôle de gestion
- Pilotage de la performance commerciale
- Plan d'actions commerciales
- Cadre juridique du commerce et du e-commerce

Poursuite d'études

À l'issue du bachelor, vous pouvez intégrer, sous conditions, l'un des **Mastères Msa** proposés par l'EMA

en cohérence avec votre projet professionnel :

- Contrôle de gestion
 - Ressources humaines
- Management opérationnel et conduite de projet
 - Communication & Digital
 - Chef de produit France & international

Le descriptif des cours est susceptible d'être modifié pour répondre au mieux aux évolutions du monde professionnel.

DURÉE : 1 AN

ADMISSIBILITÉ : BAC +2

DATE DE DÉBUT : OCTOBRE & JANVIER

Bachelor 3ème année

Développement commercial et marketing

3 parcours au choix : Commerce international / Communication digitale / Vente-négociation

Titre enregistré au RNCP, certifié de niveau II*



► Admission

- Dossier, entretien et épreuve écrite
- Test d'anglais (uniquement parcours commerce international)
- Ce titre est accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) : <http://www.vae.gouv.fr/>

► Exemples de missions

Parcours commerce international

- Prospecter à l'international
- Gérer des opérations administratives d'import-export
- Organiser des événements, foires, salons à l'étranger...

Parcours communication digitale

- Créer des outils de communication
- Organiser des événements, animer les réseaux sociaux d'une entreprise
- Mettre à jour des sites web...

Parcours vente - négociation

- Participer au développement commercial
- Animer la force de vente
- Animer un réseau de distribution
- Concevoir des actions de fidélisation...

► 100% alternance

- **Rythme** : 3 jours entreprise / 2 jours école
- **Contrat** : convention de stage alterné ou contrat de professionnalisation
- **Période** : d'octobre 2018 ou janvier 2019 à septembre 2019

► Métiers visés

Parcours commerce international

- Commercial(e) import / export
- Chargé(e) d'opérations logistiques
- Chargé(e) des achats à l'international...

Parcours communication digitale

- Community manager
- Chargé(e) de communication
- Chargé(e) de marketing
- Assistant(e) chef de produit...

Parcours vente - négociation

- Chef de secteur
- Responsable commercial
- Ingénieur d'affaires...

* Responsable du développement et du pilotage commercial, titre certifié niveau II RNCP code nsf 310m, par arrêté du 07/07/2017 et publié au JO du 19/07/2017, délivré par association pour le collège de Paris - ISE

PROGRAMME

Bachelor 3ème année - Développement commercial et marketing

3 parcours au choix : Commerce international / Communication digitale / Vente-négociation

► Tronc commun

Marketing et communication

- Etude de marché
- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel
- Stratégie de communication
- Culture digitale

Développement commercial

- Plan d'actions commerciales
- Pilotage de la performance commerciale
- Sales Technics in english
- Négociation grands comptes

Gestion

- Gestion et budget d'un service
- Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing
- Outils quantitatifs : bases de données, excel, statistiques, CRM

Projets de groupe

- Travail en petits groupes sur des cas réels d'entreprise
- Simulation de gestion d'entreprise

Management

- Gestion des conflits et communication interpersonnelle
- Management d'une équipe
- Management d'un service
- Cross cultural management (in english)

Culture économique et juridique

- Droit social et du travail
- Cadre juridique du commerce et du e-commerce
- Philosophie de l'économie et des affaires

Langue vivante

- Anglais des affaires

► Parcours Commerce international

- Transports à l'international
- Gestion opérationnelle import-export
- Gestion des risques import-export
- LV2 allemand ou espagnol

► Parcours Communication digitale

- Community management (management des réseaux sociaux)
- Création de site web et référencement
- Stratégie de communication digitale
- Outils de webmarketing

► Parcours Vente - Négociation

- Relation client
- Techniques commerciales
- Prospection et fidélisation
- Management commercial

Poursuite d'études

À l'issue du bachelor, vous pouvez intégrer, sous conditions, l'un des **Mastères Msa** proposés par l'EMA en cohérence avec votre projet professionnel.

Le descriptif des cours est susceptible d'être modifié pour répondre au mieux aux évolutions du monde professionnel.



EMA Vendée Nantes
Ecole de Management en Alternance
12, rue du Général de Gaulle - 85600 MONTAIGU
02 51 40 99 59
www.emavendee.eu
communication@emavendee.eu