

BACHELOR 100% DOUBLE COMPÉTENCE

TITRE CERTIFIÉ* BAC+3 NIVEAU 6

IDRAC
BUSINESS SCHOOL



BACHELOR TECHNICO-COMMERCIAL

DEVENEZ REMARQUABLE !

GRENOBLE - LYON - TOULOUSE

*Responsable Technico-commercial, enregistré au RNCP,
délivré par AIPF-IDRAC

Membre de **HEP** EDUCATION

MISSION STATEMENT

Créée pour proposer une alternative aux modèles élitistes traditionnels, IDRAC Business School est une école de commerce fondée sur une profonde conviction humaniste et cherche à toujours valoriser les forces et les qualités personnelles de ses étudiants et apprenants.

Implantée au cœur des territoires en France comme à l'international, IDRAC Business School implique les acteurs économiques locaux dans sa pédagogie et sa recherche qui nourrissent une offre de formations allant du Post-Bac au Bac+5 et à la formation continue.

IDRAC Business School répond ainsi aux besoins des entreprises en matière de compétences professionnelles et managériales et contribue au développement économique en anticipant les tendances et les évolutions du commerce et de ses acteurs.

"Le programme 100 % TECHNIQUES ET MARKETING"

Capitalisez sur vos acquis et devenez remarquable !

Telle est la volonté du programme BACHELOR TECHNICO COMMERCIAL. Après un premier cursus scientifique ou technique, vous aspirez à de nouvelles fonctions au sein des entreprises. Le programme BACHELOR TECHNICO COMMERCIAL souhaite, à partir de votre profil et de votre projet, vous donner les connaissances dans le domaine du Marketing, du Management et surtout de la fonction Commerciale. Au cœur d'une pédagogie par l'action, ce programme vous permettra de découvrir les métiers de l'entreprise, dans votre environnement d'origine. C'est à partir de votre personnalité, de votre culture, de votre travail, de votre implication personnelle et avec les professeurs et les équipes pédagogiques que vous préparez votre future ascension professionnelle.

Avec le programme BACHELOR TECHNICO COMMERCIAL, vous saurez trouver le terreau nécessaire à un nouveau tournant et vous aurez la possibilité de donner du sens à votre parcours. Vous accrocherez de nouvelles compétences à votre profil tout cela dans le but d'une employabilité plus rapide en entreprise.

Le BACHELOR TECHNICO COMMERCIAL est le programme 100% double compétence !



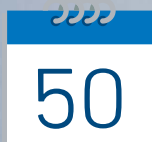
Laurent ESPINE,
Directeur du réseau IDRAC

BACHELOR TECHNICO-COMMERCIAL

Cette formation de l'enseignement supérieur vous garantit une formation certifiée par le Ministère du travail, de l'emploi, de la formation professionnelle.

TITRE CERTIFIÉ* BAC+3 NIVEAU 6

IDRAC BUSINESS SCHOOL C'EST :



+ DE 50 ANS
d'expérience



9 CAMPUS
en France



+ DE 26 000
Alumnis



+ DE 100
universités partenaires



25 000 CONTACTS
en entreprise



+ DE 40 PAYS
pour faciliter l'ouverture internationale



7 CAMPUS ASSOCIÉS



Plus de
50 ASSOCIATIONS
et projets étudiants



85% DES DIPLÔMÉS
ont trouvé un emploi en moins de 3 mois
SOURCE : ENQUÊTE ALUMNI



850 PROFESSEURS

enseignants, chercheurs et intervenants pour accéder à un enseignement académique de haut niveau et profiter de l'expérience de professionnels en activité sur l'ensemble des campus.



40 COLLABORATEURS

dédiés à l'accompagnement et à l'insertion professionnelle



100% DES ÉTUDIANTS
en alternance



Jusqu'à
20 MOIS
à l'international



Des
CAMPUS
à taille humaine

"Découvrez le programme de la DOUBLE COMPÉTÉ



GÉRER ET EXPLOITER L'INFORMATION COMMERCIALE

Veille stratégique
Système d'information commerciale
Informatique/Bureautique
Dossier "Information technique et commerciale"



DÉPLOYER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Construire et développer le portefeuille clients
Conquête de nouveaux marchés
Fidéliser le client
Gestion clients
Développer la relation client digitale
Dossier stratégie commerciale



NÉGOCIER ET VENDRE DES PROJETS D'AFFAIRES

Techniques de négociations commerciales
Organiser sa relation client
Challenge IDRAC négo
Être pro c'est pas de l'impro



ANIMER ET SUPERVISER L'ACTIVITÉ TECHNO-COMMERCIALE

Performance commerciale
Gestion de projets
Achat et logistique
Management d'équipe commerciale
Plan d'action marketing
Dossier stratégie marketing



CONCEVOIR ET ÉLABORER L'OFFRE

Business english
Outils du diagnostic
Construire un cahier des charges
Gestion financière et comptable
Environnement juridique de l'action commerciale
Dossier Offre

Dossier mémoire
Business Game



TENCE



Jean-Baptiste
Bachelor TC campus de Grenoble

“J’ai intégré une école de commerce pour pouvoir compléter ma formation, ne pas rester coincé dans des métiers uniquement techniques et me créer un profil polyvalent. Je garde un très bon souvenir en cours de «Stratégie d’entreprise», cette matière nous permet de comprendre comment fonctionnent les grandes entreprises et donc de comprendre l’environnement dans lequel on évolue. Nous disposons d’une grande liberté : nous devons formuler des diagnostics sur des cas concrets, nous sommes considérés comme des étudiants mais en même temps comme des professionnels. J’ai vraiment adoré cette ambiance ! L’année est rythmée par des temps forts : journées d’intégration pour apprendre à se connaître, Business Game, forums des associations... IDRAC Business School nous incite à nous ouvrir au monde et à nous épanouir à tous les niveaux !”



LES TEMPS FORTS DE L'ANNÉE

Challenge IDRAC Négo

Ou comment permettre aux étudiants de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité.

Véritables jeux de rôles, vous vous investissez face à des professionnels venus vous donner la répartition.

Des chefs d'entreprise, des responsables commerciaux vous soumettent des scénarii de négociation tels que vous pourriez les vivre en entreprise.

À vous de jouer !



Séminaire de rentrée Défis sportifs, travaux de groupe, challenges...

Autant d'activités proposées pour vous intégrer au mieux dans votre promotion et mettre toutes les chances de votre côté pour réussir votre année. Enrichissement et souvenirs garantis !





Dylan
Campus de Lyon

"Passionné par le sport automobile, j'ai commencé mes études supérieures par un DUT Génie Mécanique et Productique et je poursuis cette année en Bachelor technico-commercial afin d'intégrer la force de vente d'une grande marque allemande."

Faites le choix de

L'ALTERNANCE

FORMATION + EMPLOI + RÉMUNÉRATION

UN PARCOURS EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU EN APPRENTISSAGE



2 semaines en entreprise / 1 semaine IDRAC Business School en moyenne sur l'année

- Acquérir et vivre une 1^{ère} expérience professionnelle, en intégrant une entreprise qui vous convienne.
- Obtenir un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et bénéficier du financement de la formation et d'une rémunération.

L'ALTERNANCE MODE D'EMPLOI

Être accompagné dès mon inscription au programme : coaching dans la recherche et suivi en entreprise

- 1 Acquérir les techniques de recherche d'entreprise.
- 2 Être coaché pour apprendre à présenter sa personnalité, ses talents et sa motivation.
- 3 Bénéficier d'ateliers (CV, «5 minutes pour convaincre», stratégie de recherche).
- 4 Rencontrer les entreprises que vous ciblez lors de nos forums de l'emploi ou des job-dating.

L'ACCUEIL D'ALTERNANTS RÉPOND À PLUSIEURS OBJECTIFS :

- **accompagner** des jeunes dans le cadre des formations qu'ils ont choisies et qui correspondent aux métiers de notre entreprise ;
- **saisir** l'opportunité d'intégrer ces jeunes dans notre entreprise avec une bonne connaissance des missions, des compétences, des comportements, des qualités humaines, des valeurs portées par l'entreprise...
- **s'assurer** de la valeur ajoutée que le jeune représenterait pour l'entreprise mais également de sa motivation et de son épanouissement personnel en cas d'embauche.

Ces étudiants, maîtrisant à la fois la technique et le commercial sont parfaitement adaptés à notre activité.



Jonas, apprenti technico-commercial Groupes électrogènes et onduleurs au sein de Eneria CAT

Eneria **CAT**

Jonas

Étudiant en Bachelor TC – CAMPUS HEP Lyon - René Cassin

"Après obtention d'un BTS électrotechnique, je me suis orienté vers une deuxième compétence commerciale en intégrant le Bachelor TC d'IDRAC Business School.

Cette opportunité m'a permis d'évoluer en tant que technico-commercial groupe électrogène Diesel au sein de la société Eneria CAT.

La combinaison formation/expérience en entreprise me permet de développer mon autonomie, d'acquérir plus de maturité et de mieux comprendre le monde professionnel."

Justine

Campus de Grenoble

"Après un BTS Métiers de la mode et du vêtement, j'ai choisi d'intégrer le Bachelor TC pour acquérir les compétences nécessaires qui me permettront, je l'espère, de vendre mes créations un jour."



“FAIRE SES ÉTUDES À IDRAC BUSINESS SCHOOL

POUR UNE INSERTION PROFESSIONNELLE RÉUSSIE ”



Un guide des métiers
pour vous aider à construire
votre projet professionnel.

En amont de votre insertion :

- **Validation des formations** en amont de leur création par le comité de perfectionnement. Ce comité est composé des acteurs du marché (TPE, PME, ETI et grands groupes), des représentants des principales organisations syndicales (Medef et CGPME) et des acteurs de l'emploi (APEC, grandes entreprises de placement).
- **Construction des contenus de formation** selon un process structuré qui favorise la montée en compétences. Chaque année, les étudiants apprennent et développent des compétences qui répondent aux exigences du marché de l'emploi d'aujourd'hui et de demain.

Démarrer votre insertion :

- **Forum du 1^{er} emploi** : des entreprises viennent recruter les futurs diplômés directement sur les campus.
- **Nocturnes de l'emploi**, des cabinets de recrutements nationaux créent des mises en situation : entretien d'embauche, pitch de présentation...
- **Soirée internationale** : trouver un emploi ou un VIE à l'international.
- **Soirées recrutement** : focus sur une entreprise qui présente ses besoins en compétences
- **Invitations** : participer à des manifestations pour développer votre réseau.



QUELQUES EXEMPLES DE MÉTIERS* QUI VOUS SERONT ACCESSIBLES EN FIN DE CURSUS

- Technico-commercial(e)
- Assistant(e) export
- Assistant(e) marketing
- Chargé(e) d'affaires
- Chef de projet
- Chargé(e) d'études

* liste non exhaustive.

“IDRAC Alumni, un réseau de diplômés qui vous servira tout au long de votre parcours professionnel.”

Roland JACQUEMONT

(MGE, promotion 1986)

Président IDRAC Alumni

Co-fondateur et dirigeant d'Énergie Commerciale

J'INTÈGRE
LA COMMUNAUTÉ



JE DÉVELOPPE MON
RÉSEAU PROFESSIONNEL

IDRAC
ALUMNI

Intégrer IDRAC Business School c'est devenir membre du réseau des anciens élèves : IDRAC Alumni. Une communauté qui se compose de plus de 26 000 diplômés en France et à l'international, professionnels du marketing, du commerce et du management.

Le réseau est essentiel à votre insertion professionnelle et au développement de votre carrière. Dès votre arrivée au sein d'IDRAC Business School et tout au long de votre vie, vous entendrez : cultivez votre réseau !

Dès aujourd'hui, rejoignez-nous et intégrez une communauté dynamique et solidaire.

www.idrac-network.com



UN ANNUAIRE DES DIPLÔMÉS



UN JOB BOARD DE
STAGE ET EMPLOI



DES AMBASSADEURS
CAMPUS ET PAYS



DES ÉVÈNEMENTS NETWORKING
EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER



UN RÉSEAU DE BUSINESS ANGELS



UN CLUB DES ENTREPRENEURS
DES CLUBS MÉTIERS



“Il faut s'investir
pour développer
son réseau
professionnel”

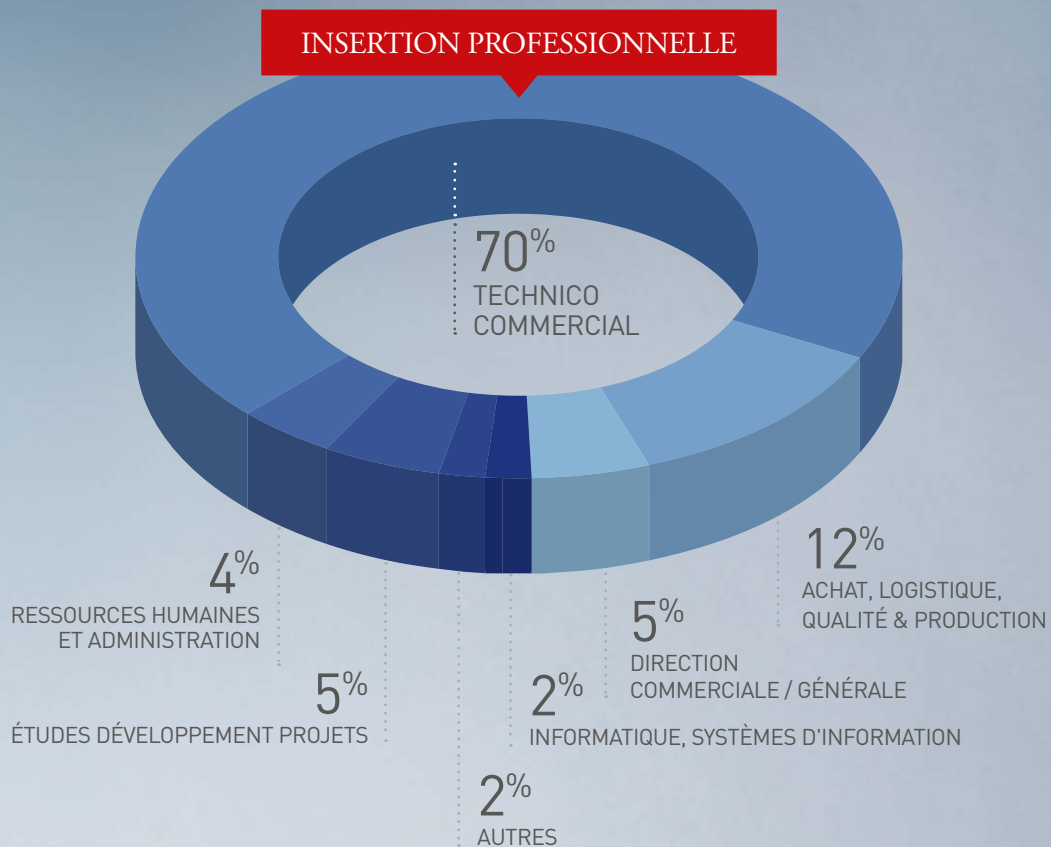
“Ces 3 années d'études m'ont donné toutes les clés en main pour être opérationnel sur des postes à dimension internationale. Après 4 années en tant que Responsable communication et marketing dans une entreprise immobilière, je suis Responsable Grands Comptes Export en France pour le Groupe Lemoine, leader mondial du marché du coton dans l'hygiène et le soin.”

Corentin - Promotion 2014 - Responsable Grands Comptes Export - Groupe Lemoine

“Après le Bachelor, je peux franchir une

NOUVELLE ÉTAPE

EN INTÉGRANT DIRECTEMENT LE MONDE DU TRAVAIL”



Source : enquête Alumni 2016



COMMENT INTÉGRER LE PROGRAMME BACHELOR ?

Le processus d'admission s'inscrit dans notre modèle pédagogique d'accompagnement à la réussite. IDRAC Business School a fait le choix de ne pas mettre de seuil d'admissibilité entre les épreuves écrites et les entretiens oraux afin de permettre à chacun des candidats de présenter ses motivations, son projet professionnel et de «devenir remarquable», devise et ADN de l'école.

CONDITIONS D'ADMISSION



Etre titulaire d'un BAC+2 scientifique ou technique (120 crédits ECTS).

ÉPREUVES

ÉPREUVES ÉCRITES

LOGIQUE ET RAISONNEMENT

CULTURE GÉNÉRALE

BUSINESS ENGLISH



ÉPREUVES ORALES

ATELIER COLLABORATIF

ENTRETIEN INDIVIDUEL

ÉTAPE 1

Dépôt du dossier de candidature en ligne en 5 minutes sur : www.bachelor-idrac.fr

ÉTAPE 2

Vous passerez les épreuves écrites en ligne sur notre plateforme : **TEST-R**

ÉTAPE 3

Vous serez reçu sur le campus de votre choix. Les épreuves se composent d'un atelier collaboratif au cours duquel vous serez amené collectivement à répondre à une problématique et d'un entretien individuel centré sur le projet et le profil du candidat. Les jurys sont composés de professionnels et de membres du corps professoral.

ÉTAPE 4

Vous recevez une réponse dans les 5 jours ouvrables après les épreuves orales.

TITRE ACCESSIBLE PAR LA VOIE DE LA VAE*

* Validation des Acquis par l'Expérience

IDRAC BUSINESS SCHOOL EST MEMBRE DE HEP EDUCATION

La Collective HEP EDUCATION rassemble aujourd'hui 35 écoles et centres de formation autour de 3 valeurs partagées – Humanisme, Entrepreneuriat, Professionnalisme – HEP.

HEP EDUCATION croit à une pédagogie de l'encouragement et de l'accompagnement. Elle défend une vision militante de l'éducation qui vise à faire de nos apprenants, des femmes et des hommes accomplis qui prennent leur avenir en main.

HEP EDUCATION propose au travers de ses membres un enseignement et un programme d'engagements et de services qui répondent aux 3 valeurs – Humanisme, Entrepreneuriat, Professionnalisme – HEP.

HEP EDUCATION

Humanisme Entrepreneuriat Professionnalisme

HEP EDUCATION en chiffres c'est...

35 ÉCOLES ET CENTRES DE FORMATION

25000

PERSONNES FORMÉES CHAQUE ANNÉE DONT

7500 APPRENTIS

PLUS DE **7000** PERSONNES DIPLÔMÉES CHAQUE ANNÉE

PLUS DE **100000** DIPLÔMÉS

PLUS DE **25** CAMPUS EN FRANCE

8 À L'INTERNATIONAL
BRNO, CASABLANCA, CORK, DAKAR, DUBLIN, SANTANDER, SHANGHAI, NEW-YORK

PLUS DE **100** UNIVERSITÉS PARTENAIRES EN FRANCE ET L'ÉTRANGER

ET PLUS DE **10000** ENTREPRISES PARTENAIRES

AMIENS

5, boulevard du Port d'Aval
80000 Amiens

Tél. : 03 22 71 71 00
WhatsApp : 06 74 44 57 97
info@idracamiens.com

BORDEAUX

CAMPUS HEP
114, rue Lucien Faure
33300 Bordeaux

Tél. : 05 57 92 93 03
WhatsApp : 07 72 66 99 36
info@idracbordeaux.com

GRENOBLE

3 bis, rue de la Condamine
38610 Gières

Tél. : 04 76 09 15 72
WhatsApp : 07 81 37 27 23
info@idracgrenoble.com

LYON

CAMPUS HEP
47, rue Sergent Michel Berthet
CP 607 - 69258 Lyon
Cedex 09

Tél. : 04 72 85 72 72
WhatsApp : 06 95 95 37 61
info@idraclyon.com

MONTPELLIER

Parc Euromédecine
499, rue de la Croix Verte
34 196 Montpellier Cedex 5

Tél. : 04 67 52 04 66
WhatsApp : 06 37 23 41 96
info@idracmontpellier.com

NANTES

CAMPUS HEP
16, boulevard Général de Gaulle
44200 Nantes

Tél. : 02 40 29 38 14
WhatsApp : 06 80 02 12 96
info@idracnantes.com

NICE

1200, avenue Maurice Donat
Natura 4 - Sophia Antipolis
06 250 Mougins

Tél. : 04 93 84 83 58
WhatsApp : 06 82 03 61 15
info@idracnice.com

PARIS

CAMPUS HEP
20 bis, Jardins Boieldieu
92071 La Défense Cedex

Tél. : 01 44 40 80 40
WhatsApp : 06 75 44 46 95
info@idracparis.com

TOULOUSE

CAMPUS HEP
4, rue Paul Bernières
31200 Toulouse

Tél. : 05 62 21 01 98
WhatsApp : 06 95 11 07 97
info@idractoulouse.com

CAMPUS ASSOCIÉS :

BRNO (République Tchèque)
CA Institute of Languages

CORK (Irlande)
Cork English College

DUBLIN (Irlande)
International School of Business

BARCELONE (Espagne)
EAE Business School

SANTANDER (Espagne)
CESINE Business School

NEW YORK (États-Unis)
The Business, Finance and Management
School of New York

PÉKIN (Chine)
Beijing Language and Culture University

MEMBRE DE :



DEVENEZ REMARQUABLE !

IDRAC
BUSINESS SCHOOL

www.bachelor-idrac.fr

