



BACHELOR COMMERCE ET MARKETING

PARCOURS STORE MANAGER



Cette formation conduit à l'obtention du titre certifié de « Chargé.e de développement commercial et marketing » enregistré au RNCP au niveau 6, sous l'autorité de Edusup (fiche 38025 - code 312) - renouvelé lors de la commission France Compétences du 20 septembre 2023 - [Voir la décision d'enregistrement France Compétences](#)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Store Manager a pour perspective de devenir responsable d'un commerce, qu'il s'agisse d'un magasin, d'un supermarché, d'un hypermarché, d'une agence commerciale ou d'une boutique en ligne. Spécialiste du retail, il pilotera l'activité commerciale de son point de vente afin d'en optimiser la rentabilité, tout en contribuant à la satisfaction et à la fidélisation du client.



ECTS 180 crédits

CAMPUS DÉLIVRANT LA FORMATION

PARIS - RENNES
VANNES

NIVEAU D'ENTRÉE / PRÉ-REQUIS

Formation ouverte aux candidats titulaires d'un BAC+2 validé (licence 2, BTS, DUT, niveau 5 ou équivalent)

NIVEAU DE SORTIE

BAC +3

MODALITÉS D'ADMISSION

Étude du dossier de candidature complet

+

Tests en ligne niveau BAC+2 en culture générale, français, anglais et logique

+

Entretien individuel de motivation

Réponse sous 48h à l'issue de l'entretien

CANDIDATER

ENTREPRISE D'ACCUEIL

Le futur titulaire du Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Store Manager exercera dans des commerces de toutes tailles, physiques ou virtuels (magasins, supermarchés, commerces, grandes surfaces spécialisées - GSS, grandes surfaces alimentaires - GSA, sites marchands, drives, plate-formes téléphoniques, centres de profits...).

COMPÉTENCES ET APTITUDES VISÉES

Missions réalisables en alternance ou en stage

- Piloter l'offre commerciale
- Coordonner et améliorer l'activité commerciale
- Développer l'expérience client
- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
- Piloter la performance économique
- Manager et optimiser la performance de l'équipe commerciale

MÉTIER VISÉS

Le futur titulaire du Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Store Manager peut prétendre à des postes diversifiés selon la taille de l'espace de vente : gérant de magasin, directeur de magasin, de supermarché, de petite, moyenne ou grande surface, de drive, merchandiser, chef des ventes, chef ou manager de rayon, manager de la relation client, responsable de surface de vente, de boutique, de succursale, de point de vente, de département, responsable de e-commerce...

POURSUITE D'ÉTUDES À L'ESUP ET PASSERELLES

- Mastère Management Opérationnel - Parcours : Marketing/Communication, Entrepreneuriat ou International
- Passerelle envisageable en école de commerce, master professionnel ou master général universitaire

[En savoir plus sur le Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Store Manager](#)

École Supérieure
de Commerce
et de Management
Bac+2 à Bac+5
Alternance ou Initiale

esup
actual business school

PROGRAMME DE FORMATION

PÉRIODE DE RENTRÉE

Mi-octobre (dates et calendrier de formation sur demande)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Classique : 7 mois de stage obligatoire, de janvier à juillet
ou

Alternance en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage, 3 jours par semaine en entreprise

OFFRES EN ALTERNANCE

DURÉE DE FORMATION

1 an

NOMBRE D'ÉTUDIANTS / STAGIAIRES PAR SESSION

Entre 15 et 25

ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

- Marketing opérationnel et marketing digital
- Développement commercial
- Management et gestion des équipes commerciales et marketing
- Comportement du consommateur
- E-commerce
- Approche budgétaire et tableaux de bord

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Anglais - Préparation au TOEIC
- Droit du travail

ENSEIGNEMENTS DE SPÉCIALISATION

- Pilotage de l'offre et de l'expérience client
- Optimisation de la performance commerciale

LES + DU BACHELOR COMMERCE ET MARKETING À L'ESUP

- Préparation et passage de la certification TOEIC Listening and Reading
- Le Pack Marketing - 3 compétitions annuelles vous plaçant en situation réelle de Concepteur de produits
- Semaine Challenge "Entreprise" ESUP BAC+3
- Licences Adobe, LinkedIn Learning, Office 365, 7Speaking et ScholarVox offertes par l'ESUP le temps de votre scolarité

OPTIONS

- Voyages d'études organisés chaque fin d'année - 3 semaines en août - 10 destinations possibles

En savoir plus sur notre pédagogie à l'ESUP : méthode, moyens et outils utilisés

EXAMENS OFFICIELS

La validation du titre certifié de **Chargé.e de Développement Commercial et Marketing** prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel. Ces évaluations se déroulent, pour partie au contrôle continu et, à la fin de l'année universitaire, sous forme d'épreuves dites terminales. Les modalités d'examen et de passage sont organisées directement par le jury de EDUCSUP ou ses représentants. Elles sont diffusées aux étudiants en début de formation.

DÉTAIL DES ÉPREUVES	FORME	DURÉE
Évaluations modulaires	dossiers, contrôle continu, écrits, oraux	toute l'année à la fin de chaque module
Épreuves finales	-	en fin d'année
Dont oral d'anglais	oral	-
Dont oral et rapport professionnel	oral + écrit	-
Dont évaluation de l'entreprise	tuteur	-

NOS TAUX DE RÉUSSITE

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification.
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences du Bachelor Commerce et Marketing en cas d'échec à la Certification.
En cas de validation partielle, l'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de compétences.
Cette certification est accessible par la voie de la VAE.

www.esup.fr

Établissement d'enseignement supérieur privé

RESTONS CONNECTÉS !



École Supérieure
de Commerce
et de Management
Bac+2 à Bac+5
Alternance ou Initiale

esup 
actual business school