Diplôme d'études supérieures en commerce et gestion – Bachelor EGC

Formation en alternance | RNCP 39428 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 6

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 27/06/2021 - **EGC D'OCCITANIE**



Formation en initial.Les managers possèdent des compétences multiples pour réussir dans un environnement professionnel caractérisées par la mondialisation la volatilité des clients et la digitalisation des techniques commerciales et marketing.

TARIF
5500 €/an

DURÉE ET RYTHME
3 ans

LIEUX
Nîmes – Centre, Tarbes

ACCESSIBILITÉ
Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

PARTENAIRES
EGC BUSINESS SCHOOL

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

Pré-requis et niveau d'entrée

- Formation en initial
- Pour une entrée en 1ère année : Baccalauréat toutes filières obtenu
- Pour les salariés en formation continue: 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'EGC d'Occitanie.
- L'admission s'effectue sur dossier, test de positionnement et entretien de motivation.
- Admission parallèle possible en 2nde : Bac + 2 ou formation universitaire validée par 60ECTS
- Admission parallèle possible en 3eme année : Bac +2 ou formation universitaire validée par 120ECTS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir une stratégie de Marketing Digital
- Intégrer la logistique comme un facteur de compétitivité
- Définir une stratégie d'achats
- Exploiter les données de la comptabilité générale de l'entreprise
- Définir un plan d'actions commerciales et mesurer la performance
- Mener une négociation en français ou dans un contexte pluriculturel
- Manager une équipe

MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

84,25%

de réussite aux examens en Développement commercial et relation client de Purple Campus

93,63%

d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français et anglais

TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation possible.

MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
Ecrits, oraux et mise en situation de pratique professionnelle
Validation du diplôme : totale ou partielle

CO-TRAITANCE

Non

ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

MARKETING STRATEGIQUE

- Analyse du positionnement
- Identification des réseaux, canaux et circuits de distribution
- Elaboration, mise en œuvre et évaluation d'un plan de communication
- Promotion de l'offre de l'entreprise en France et à l'étranger

POLITIQUE COMMERCIALE

- Elaboration, mise en œuvre et évaluation d'un plan d'actions commerciales
- Négociation commerciale sur un marché français ou étranger
- Gestion de portefeuille clients, fidélisation et prospection

GESTION BUDGETAIRE ET ANALYSE FINANCIERE

- Analyse de documents comptables et financiers
- Mise en œuvre et renseignement d'indicateurs de gestion
- Elaboration d'un budget, suivi et évaluation

MANAGEMENT

- Pilotage de projet
- Constitution et management d'équipe
- Evaluation des résultats

APRÈS LA FORMATION

Les métiers possibles

- Chargé(e) de mission marketing
- Chargé(e) de clientèle (assistant(e) commercial(e)
- Acheteur(se)
- Assistant(e) contrôle de gestion

Poursuite d'études

- Master marketing vente dans un monde digital
- Master manager de la performance commerciale

Date de mise à jour : 19/10/2026