

# BACHELOR COMMERCE ET MARKETING - TOURISME

## 3ème année de formation

> Pour la 1ère et la 2ème année, se référer au programme Bachelor 1&2 by ECORIS

### DURÉE

483h de formation

En **présentiel** et en **ligne**

- De Septembre N à Août N+1
- 1 période en entreprise de 40 jours minimum
- Possible en alternance

Rentrée décalée - uniquement en ligne avec **ECORIS Online**

- De janvier à mi-septembre
- 1 période en entreprise de 40 jours minimum
- Possible en alternance

### RYTHME

- En initial ou en alternance (apprentissage / professionnalisation)
- Plusieurs rythmes possibles selon le campus
- Parcours hybride alternant cours en présentiel et en ligne possible

### VALIDATION\*

- Titre RNCP Responsable en Développement Commercial et Marketing, titre reconnu par l'Etat, niveau 6, RNCP 37633
- Date publication : 31/05/2023
- Date échéance : 31/05/2026
- [RNCP37633 - Responsable en Développement Commercial et Marketing - France Compétences](#)
- Bachelor Commerce et Marketing - Tourisme (sous condition de validation du niveau B1 an anglais)
- Obtention de 60 crédits ECTS

### PRÉREQUIS

- Admission en 3<sup>ème</sup> année : BAC+ 2 validé (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle post-BAC dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

### OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie commerciale et marketing
- Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente
- Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale
- Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

\*Sous condition de validation (voir règlement d'examens)

↖ En initial ou en alternance  
(Apprentissage ou Professionnalisation)

### MÉTIERS VISÉS

- Chargé de développement commercial dans le secteur touristique
- Responsable commercial en produits touristiques
- Gérant de société touristique
- Chef de projet marketing - tourisme

### MÉTHODES MOBILISÉES

- Des cours alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés
- Une pédagogie intégrant suivi et résultats individuels avec une évaluation par compétences professionnelles
- Des supports et compléments de cours en ligne

 Office 365

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

### CHIFFRES CLÉS

150

Admis

94%

Taux de réussite  
(2024-2025)

95%

Taux de présentation  
aux examens  
(2024-2025)

## CONDITIONS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi
- Délai de traitement des candidatures : 1 semaine
- Entrée en formation autorisée jusqu'au 31 octobre

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES



Accessibilité aux publics en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance et la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)\*.

\*Pour tout besoin spécifique et toute adaptation contactez-nous.

### PROGRAMME - 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE

#### Elaborer une stratégie commerciale et marketing:

##### → Stratégie et marketing opérationnel :

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer une relation client.

##### → Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) :

Contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

#### Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente :

##### → Marketing digital :

Utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale.

##### → Communication stratégique :

Maîtriser les fondamentaux de la communication; Etablir des recommandations stratégiques et opérationnelles au travers du plan de communication.

##### → Communication commerciale :

Mener une réflexion stratégique pour concevoir un plan de communication commercial en utilisant les dispositifs media et hors media adéquats.

#### Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise :

##### → Gestion Financière d'Entreprise

##### → Législation et Gestion des Ressources Humaines

#### Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale :

##### → Recrutement de l'équipe de vente :

Maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs.

##### → Management de l'équipe de vente :

Organiser et manager une équipe commerciale.

##### → Vente et relation client

##### → Simulation de vente

##### → Communication et Management

#### Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique :

##### → Tourisme :

Maîtriser les spécificités liées à l'industrie du tourisme. Savoir gérer, suivre et évaluer une structure touristique.

#### Préparation au mémoire professionnel :

##### → Conduite de projet

#### Développement des compétences linguistiques :

##### → Anglais appliqué

*Masterclass* - Introduction aux IA génératives

## POSSIBILITE DE VALIDATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES OU PAR LA VAE

→ Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme. La validation de la certification est également soumise à la rédaction et à la présentation orale d'un mémoire professionnel lié à une période en entreprise de 40 jours minimum.

→ Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE.

→ Pour ce type de parcours, adressez votre demande à [executive@ecoris.com](mailto:executive@ecoris.com)

## TARIFS



Devis et planning personnalisés à la demande (bilan de positionnement)

← En savoir +

## POURSUITE D'ÉTUDES

→ Titre niveau 7 (Bac+5) au choix parmi plusieurs MBA Ecoris.

Rendez-vous sur [ecoris.com](https://ecoris.com) pour rencontrer l'un de nos conseillers.