

BACHELOR MARKETING & VENTE D'ASSURANCES

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 - Vente d'Assurances (sous condition de validation du niveau B1 en anglais)
- Obtention de 60 crédits ECTS

PRÉREQUIS

- 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

En initial ou en alternance
(Apprentissage ou Professionnalisation)

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller clientèle assurances
- Responsable commercial en assurances particuliers et professionnels
- Chef de produits en assurance

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



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

105 **94%** **95%**

Admis Taux de réussite (2024-2025) 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

ECORIS → Entrée autorisée jusqu'au 31 octobre
Online → Rentrée décalée en janvier

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 - formation en 1 an

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 :

- Vente de produits d'assurance : Analyser les risques liés aux assurances de personnes, de biens et d'entreprises et maîtriser la réglementation propre à la commercialisation des assurances.

Préparation au mémoire professionnel :

- Conduite de projet

Développement des compétences linguistiques :

- Anglais appliqués

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

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 pour rencontrer l'un de nos conseillers.

