

# BACHELOR MARKETING & TOURISME

## Parcours en 3 ans

- 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année : programme Bachelor Up<sup>®</sup>
- 3<sup>ème</sup> année : spécialité Marketing & Tourisme

← Admission parallèle possible

## DURÉE

- En 1<sup>ère</sup> année : 518h de formation
- En 2<sup>ème</sup> année : 518h de formation (532h pour l'option internationale)
- En 3<sup>ème</sup> année : 483h de formation
- En **présentiel** et en **ligne**
- De Septembre N à Août N+3
- 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année : 1 période en entreprise de 30 jours minimum
- 3<sup>ème</sup> année : 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

NEW

## 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 Marketing & Tourisme (sous condition de validation du niveau B1 en anglais)
- Obtention de 60 crédits ECTS

## PRÉREQUIS

- Admission Post Bac : Bac validé (ou équivalent)
- Admission 2<sup>ème</sup> année : 60 crédits ECTS
- 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

← 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

84

Admis

87%

Taux de réussite  
(2023-2024)

89%

Taux de présentation  
aux examens  
(2023-2024)

## OBJECTIFS

- Elaborez 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

## 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 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 - 1<sup>ÈRE</sup> & 2<sup>ÈME</sup> ANNÉE

**BACHELOR UP**  
UP'TIMIZE TON POTENTIEL

### La communication :

- Expression écrite
- Expressions orale
- Anglais
- Gestion du stress
- Outils numériques
- Outils de reporting
- Outils de communication visuelle
- Communication Digitale

### La culture d'entreprise :

- Culture économique
- Culture juridique
- RSE et Éthique Numérique Responsable
- Veille et traitement de l'information
- Masterclass métiers

### La gestion d'entreprise :

- Gestion des opérations courantes et des stocks
- Analyse financière
- Gestion des Ressources Humaines
- Enjeux et risques de l'entreprise
- Management opérationnel et stratégique
- Management interculturel
- Innovation et entrepreneuriat

### Les options :

- Communication Commerce et Management :  
E-commerce  
Marketing et Communication
- Administration et Gestion d'Entreprise :  
Gestion des Ressources Humaines  
Pilotage et processus administratif
- Internationale :  
Activity Report

Programme 3<sup>ÈME</sup> année →

## PROGRAMME - 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE

### Elaborer une stratégie commerciale et marketing:

#### → Marketing opérationnel et stratégique :

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 et Culture Entrepreneuriale

#### → 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.

#### → Techniques de vente et digitalisation

#### → 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

#### → Présentation et utilisation de l'IA générative

### Développement des compétences linguistiques :

#### → Anglais appliqué

## 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 + sur les financements*

## POURSUITE D'ÉTUDES

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

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