

BACHELOR MARKETING & VENTE D'ASSURANCES

Parcours en 3 ans

- 1^{ère} et 2^{ème} année : programme Bachelor Up'
- 3^{ème} année : spécialité Marketing & Vente d'Assurances

↪ Admission parallèle possible

DURÉE

- En 1^{ère} année : 518h de formation
- En 2^{ème} année : 518h de formation (532h pour l'option internationale)
- En 3^{ème} année : 483h de formation
- En **présentiel** et en **ligne**
- De Septembre N à Août N+3
- 1^{ère} et 2^{ème} année : 1 période en entreprise de 30 jours minimum
- 3^{ème} 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 & Vente d'Assurances (sous condition de validation du niveau B1 en anglais)
- Obtention de 60 crédits ECTS

PRÉREQUIS

- Admission Post Bac : Bac validé (ou équivalent)
- Admission 2^{ème} année : 60 crédits ECTS
- Admission en 3^{ème} 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

- 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

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

- 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

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



- Entrée autorisée jusqu'au 31 octobre
- 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^{ÈRE} & 2^{ÈME} ANNÉE



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^{ème} année →

PROGRAMME - 3^{ÈME} 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 :

→ 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

→ 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

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 pour rencontrer l'un de nos conseillers.