

# ACT BUSINESS SCHOOL

## Bachelor Stratégies Marketing et Commerciales parcours IA

### Les compétences acquises

Nos formations de Bachelor 3ème année permettent aux étudiants de se préparer à des métiers supports à la **gestion d'entreprise**.

Nous proposons d'intégrer l'**Intelligence Artificielle (IA)** dans la majorité des matières afin de **renforcer l'apprentissage des étudiants** et de les **préparer à l'évolution rapide du secteur commercial**. L'IA offre des possibilités entre autres d'optimisation et de transformation des processus commerciaux, et nous souhaitons que nos étudiants soient **en mesure de maîtriser ces outils pour répondre aux défis actuels et futurs**.

#### Blocs de compétences :

- **Bloc 1** : Conduire une politique commerciale
- **Bloc 2** : Piloter un projet commercial
- **Bloc 3** : Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- **Bloc 4** : Gérer un service commercial

#### Evaluations et conditions de validation du titre :

Les évaluations de compétences se font au travers d'**études de cas**, de **misés en situation professionnelle** :

- **Rapport d'activité**
- **Dossier projet**
- **Étude de cas**

Pour valider le titre, un candidat doit :

- Transmettre ses livrables (dossier projet, rapport d'activité) dont la conformité sera contrôlée par Formatives Network
- Obtenir des notes  $\geq 12/20$  aux examens (études de cas)
- Valider au minimum 60% des compétences visées dans les blocs 1 + 2 + 3 + 4, lors du grand oral et à travers le livret de compétences
- Obtenir une note supérieure à 12 lors du grand oral (Présentation des activités, bilan des compétences et questions de culture métier mesurant l'employabilité).

### Les atouts



Titre certifié de niveau 6, Codes NSF 312m et 313, enregistrée au RNCP le 2 mars 2020, délivré par FORMATIVES



**Tarifs de formation :**  
Sur demande\*et pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

#### Prérequis :

Il faut être titulaire d'un BAC+2 validé ou un titre de niveau 5 inscrit au RNCP ou de 120 crédits validés ou VAP avec 3 ans d'expériences ou VAE.



Accompagnement personnalisé & placement en entreprise

87,5% de réussite en 2024

### Formation en alternance

Durée de la formation : 490 heures sur 1 an

Début de la formation : Septembre 2025\*

Rythme d'alternance : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

\*Fermeture des inscriptions 1 mois après le début de la formation

9-11 avenue de la Libération 94100 SAINT MAUR DES FOSSES - Tel: 01 87 14 01 11  
admission@act-business-school.com  
www.act-business-school.com

# ACT BUSINESS SCHOOL

## Bachelor Stratégies Marketing et Commerciales parcours IA

### Programme de la formation

#### UE 1: Gestion d'entreprise

10 crédits RNCP

- Gestion d'entreprise, Gestion logistique et Gestion commerciale (Parcours IA)
- Droit des contrats
- Management de l'information

#### UE 2: Marketing

6 crédits RNCP

- Veille stratégique (Parcours IA)
- Analyse comportementale
- Marketing et innovation, Marketing événementiel, Marketing digital, Marketing opérationnel (Parcours IA)

#### UE 3 : Management et RH

4 crédits RNCP

- Gestion des RH
- Management de la diversité (Parcours IA)

#### UE 4 : Outils et supports

10 crédits RNCP

- Gestion de projet (Parcours IA)
- Analyse de données
- Référencement & Brand content
- Informatique de gestion - ERP (Parcours IA)
- RGPD, Qualité, RSE (Parcours IA)

#### UE 5 : Techniques et stratégies commerciales

10 crédits RNCP

- Stratégies commerciales et Techniques commerciales
- Actions commerciales
- Partenariats & Sponsoring (Parcours IA)

#### UE 6 : Spécialité Service commercial

10 crédits RNCP

- Management d'un service / d'une équipe (Parcours IA)
- Budget d'un service (Parcours IA)
- Techniques de négociations
- Anglais

#### UE 7 : Valorisation des compétences professionnelles

10 crédits RNCP

- Examen National
- Grand Oral

*Total crédits RNCP à obtenir pour valider son bachelor > 60*

### Débouchés + Métiers ciblés

#### Masters / Mastères / MBA Commercial, Management, Marketing.

- Chargé(e) de développement commercial
- Chargé(e) de clientèle
- Attaché(e) commercial(e)
- Agent de promotion
- Gestionnaire service clients
- Responsable des ventes
- Chargé(e) d'affaires
- Chef(fe) de projet commercial
- Responsable de petite ou moyenne structure
- Gestionnaire d'établissement
- Chef de rang

### LES DIFFÉRENTES VOIES D'ACCÈS À NOS TITRES RNCP

#### Cette formation peut se faire :

- En formation initiale, alliant cours et stages pour les étudiants
- Par apprentissage
- Par professionnalisation (salariés en contrat ou période de professionnalisation)
- Par VAE