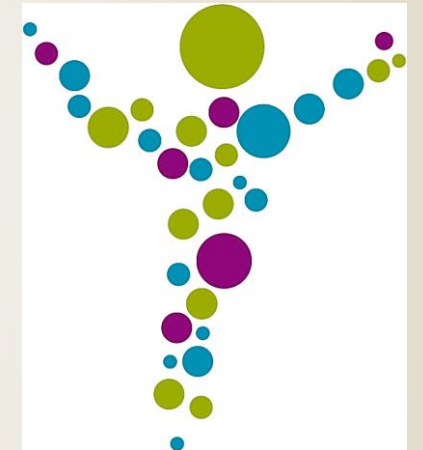




# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



Ouverture à SAINT ETIENNE  
Septembre 2018



# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



UNE  
FORMATION  
4X4



# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

**4 OPTIONS**

**UN TRONC  
COMMUN**

ACHAT-VENTE

IMMOBILIER

TOURISME

BANQUE-  
ASSURANCE



# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

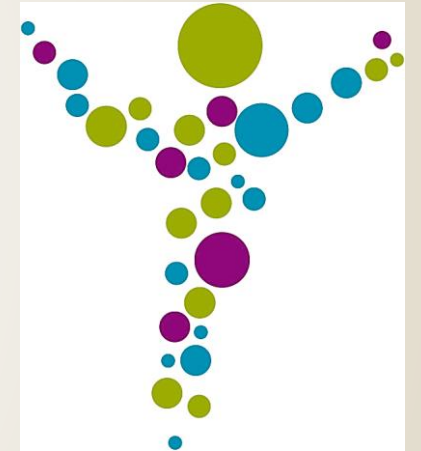
**4 FORMULES**

**INITIALE**

**ALTERNANCE**

**CONTRAT  
PEDAGOGIQUE**

**VAE**





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



Ce bachelor est le titre certifié de niveau II "RESPONSABLE D'AGENCE COMMERCIALE DE SERVICE" avec les options IMMOBILIER, BANQUE-ASSURANCE, TOURISME et ACHAT-VENTE.

Ce titre a été inscrit au RNCP (Registre National des Certifications Professionnelles) par arrêté du 07 juillet 2017 publié au Journal Officiel le 19 juillet 2017, sous le code NSF 312p.

Nomenclature européenne : 6.

**L'autorité de certification de ce titre est l'école privée d'enseignement supérieur technique et centre de formation EPICOM.**

Pré-requis : bac+2 ou niveau.

Préparation en formation initiale, alternance ou VAE.





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

Le métier de Responsable d'agence commerciale de service repose sur le management de service ,  
Il est chef d'équipe ou d'agence ayant de 1 à 5 collaborateurs sous ses ordres dans les domaines du service

- **Manager l'équipe de l'agence :**

- constituer et gérer son équipe et piloter l'action commerciale

- **Piloter et suivre les actions marketing :**

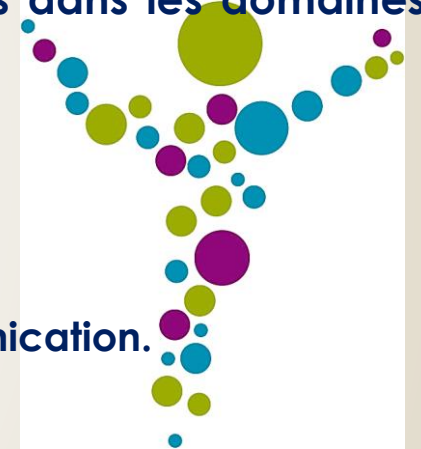
- établir un plan de communication et suivre et contrôler les actions de communication.

- **Gérer l'agence :**

- agencer l'unité commerciale, faire fonctionner l'agence au niveau humain et logistique, gérer comptablement et financièrement l'unité commerciale, représenter la hiérarchie, répondre aux demandes de sa direction, établir et/ou répartir les budgets et apporter la garantie de l'entreprise à tous les niveaux.

- **Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence :**

- représenter l'entreprise, gérer et négocier avec les grands comptes




# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

## Les capacités attestées :

1. Organiser la planification de l'activité, la gestion administrative et le développement commercial d'une petite structure de service (de 1 à 5 collaborateurs) : agence de voyage, agence immobilière, agence bancaire, cabinet d'assurance, agence de service installée à l'étranger, centre de profit dans les services, etc.
2. Gérer cette structure dans ses différentes dimensions : techniques, humaines, commerciales, comptable, fournisseurs.
3. Organiser l'activité de la structure sur un secteur géographique dédié et suivant la politique mise en place dans un objectif de rentabilité économique.
4. Représenter la structure.
5. Gérer un portefeuille de clients et négocier avec les grands comptes.

# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

## Les capacités attestées :

1. Intervenir et développer sa structure dans les domaines du commerce (achat-vente à l'international), de la banque-assurance, de l'immobilier ou du tourisme.
  2. Mettre en œuvre et réalise, dans son secteur géographique et dans son domaine (type de marché, de produit, de clientèle), la politique commerciale définie par la direction ou avec elle.
  3. Etre responsable de la réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les différentes unités (réseaux commerciaux, agences...).
  4. Animer, organiser, coordonner, gérer et contrôler l'activité et le suivi de la force de vente afin d'optimiser les résultats.
  5. Répartir et gérer les budgets (structure, promotion, publicité).
  6. Analyser les résultats et prendre les mesures correctives nécessaires.
- 



# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

Le Responsable d'Agence Commerciale de Service exerce 4 fonctions ou blocs de compétences :

**Bloc de compétence n° 1** : Manager l'équipe commerciale de l'agence: constituer et gérer son équipe commerciale et administrative.

**Bloc de compétence n°2** : Diriger et accompagner la communication de l'agence.

**Bloc de compétence n°3** : Gérer l'agence commerciale.

**Bloc de compétences n°4** : Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence.





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



OPTION  
1

## ACHAT-VENTE

Ce titre certifié, inscrit au niveau II au RNCP, vous prépare à devenir un véritable professionnel du commerce national et/ou international et à vous intégrer dans un organigramme en tant que responsable de centre de profit, chef d'agence de vente de biens ou services, responsable régional, directeur d'agence commerciale, etc.

# ACHAT-VENTE

Le référentiel du titre "Responsable d'Agence Commerciale de Service" avec l'option ACHAT-VENTE est articulé autour de 4 fonctions communes et d'une spécialisation :

- Appliquer l'ingénierie de service dans le métier spécifique de l'agence commerciale

Fonction 5 : Evoluer et être un professionnel des métiers du commerce

- les techniques de vente
- la démarche « achat »
- la vente au national et à l'international
- La gestion des importations et exportations





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



OPTION  
2

## TOURISME

Ce titre certifié, inscrit au niveau II au RNCP, vous prépare à devenir un véritable professionnel du tourisme et à vous intégrer dans une structure en tant que responsable d'agence de tourisme, tour-operator, chef de secteur, etc.



# TOURISME

Le référentiel du titre "Responsable d'Agence Commerciale de Service" avec l'option Tourisme est articulé autour de 4 fonctions communes et d'une spécialisation :

- Appliquer l'ingénierie de service dans le métier spécifique de l'agence de tourisme

Fonction 5 : Evoluer et être un professionnel des métiers du tourisme :

- vendre et conseiller sur les produits touristiques
- maîtriser les transactions informatiques
- négocier et élaborer les produits touristiques sur toutes destinations.





# **IMMOBILIER**

**Ce titre certifié inscrit au RNCP donne l'accès aux cartes professionnelles d'agent immobilier, administrateur de biens, syndic de copropriété et marchand de listes.**

**Vous pouvez donc vous installer à votre propre compte en créant votre structure.**



## IMMOBILIER

Le référentiel du titre "Responsable d'Agence Commerciale de Service" avec l'option immobilier est articulé autour de 4 fonctions communes et d'une spécialisation :

- Appliquer l'ingénierie de service dans le métier spécifique de l'agence immobilière

Fonction 5 : Evoluer et être un professionnel des métiers de l'immobilier :

- la transaction immobilière
- la gestion locative
- le syndic de copropriété
- la promotion immobilière





## BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

EPICOM

OPTION

4

# BANQUE-ASSURANCE

**Ce titre certifié, inscrit au niveau II au RNCP, vous prépare à devenir un véritable professionnel de la bancassurance et vous permettra d'aspirer à des postes de directeur d'agence bancaire, responsable de cabinet d'assurance, courtier en assurance, chef de secteur, etc.**



# BANQUE-ASSURANCE

Le référentiel du titre "Responsable d'Agence Commerciale de Service" avec l'option Banque-Assurance est articulé autour de 4 fonctions communes et d'une spécialisation :

- Appliquer l'ingénierie de service dans le métier spécifique de l'agence bancaire ou d'assurance

Fonction 5 : Evoluer et être un professionnel des métiers de la banque-assurance :

- proposer et vendre les produits en bancassurance
- proposer des crédits
- sécuriser les transactions et contrats
- traiter les sinistres et difficultés de paiement





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



## LES POSTES ET EMPLOIS VISES

**M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise**

**C1207 : Management en exploitation bancaire**

**C1401 : Gestion en banque et assurance**

**D1406 : Management en force de vente**







# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



## LES POSTES ET EMPLOIS VISES

### Option Banque Assurance

Agent général d'assurance

Chargé de clientèle

Conseiller bancaire

Conseiller commercial en assurance

Gestionnaire de patrimoine

Directeur d'agence

Agence bancaire  
Cabinet d'assurance





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



## LES POSTES ET EMPLOIS VISES

### Option Tourisme

Agent de réservation  
Chargé d'accueil  
Chef de produit voyages  
Responsable structure touristique

Agence de voyage  
Hôtellerie de plein air  
Office de tourisme  
Parcs de loisirs (golf, parc  
d'attraction...)  
Tour opérateur  
Agence événementielle





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



## LES POSTES ET EMPLOIS VISES

### Option Immobilier

Administrateur de biens  
Agent immobilier  
Gestionnaire d'actifs immobiliers  
Négociateur immobilier  
Gestionnaire sociale

Agence immobilière  
Promoteur immobilier  
Constructeur



## LES POSTES ET EMPLOIS VISES

### Option Vente - Achat

Responsable de secteur  
Responsable commercial  
Ingénieur commercial  
Chargé d'étude marketing  
Négociateur d'affaires  
Technico-commercial



Entreprise  
Entreprise industrielle  
Entreprise  
publique/établissement  
public  
Société de services





## BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



### LES EMPLOYEURS ET LIEU DE STAGES VISES

Entreprises de services dans les domaines de l'immobilier, la banque-assurance, le tourisme et l'achat-vente.

Structure de terrain de 1 à 5 collaborateurs en contact direct avec la clientèle : agence immobilière, syndic de co. propriété, promoteurs-constructeurs, lotisseurs, agence de voyage, tour-operator, agence bancaire, cabinets d'assurance, mutuelle d'assurance, courtiers en assurance, centre de profit dans les services ou la vente de produits manufacturés au national et/ou à l'international.





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

## LE PLANNING PREVISIONNEL

STATUT INITIAL  
28 SEMAINES  
2 JOURS DE COURS  
2 SEMAINES DE REGROUPEMENT  
8 SEMAINES DE STAGE  
VACANCES SCOLAIRES

STATUT ALTERNANT  
CONTRAT PROFESSIONNALISATION - 12 MOIS  
28 SEMAINES  
2 SEMAINES DE REGROUPEMENT  
2 JOURS DE COURS / 3 JOURS EN ENTREPRISE  
22 SEMAINES A TEMPS PLEIN EN ENTREPRISE

**EXAMEN EN  
JUILLET**

CONTRAT PEDAGOGIQUE  
28 SEMAINES  
2 JOURS DE COURS  
2 SEMAINES DE REGROUPEMENT  
82 jours de stage (stage rémunéré)  
6 SEMAINES DE VACANCES SCOLAIRES

VAE  
EXPERIENCE PROFESSIONNELLE 3 ANS





# BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



## LE COÛT PREVISIONNEL

**3500 EUROS**

+ 75 euros frais de dossiers

**FINANCEMENT OPCA pour les Alternants  
+ 75 frais de dossier**

