



BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



La communauté « MON BACHELOR »

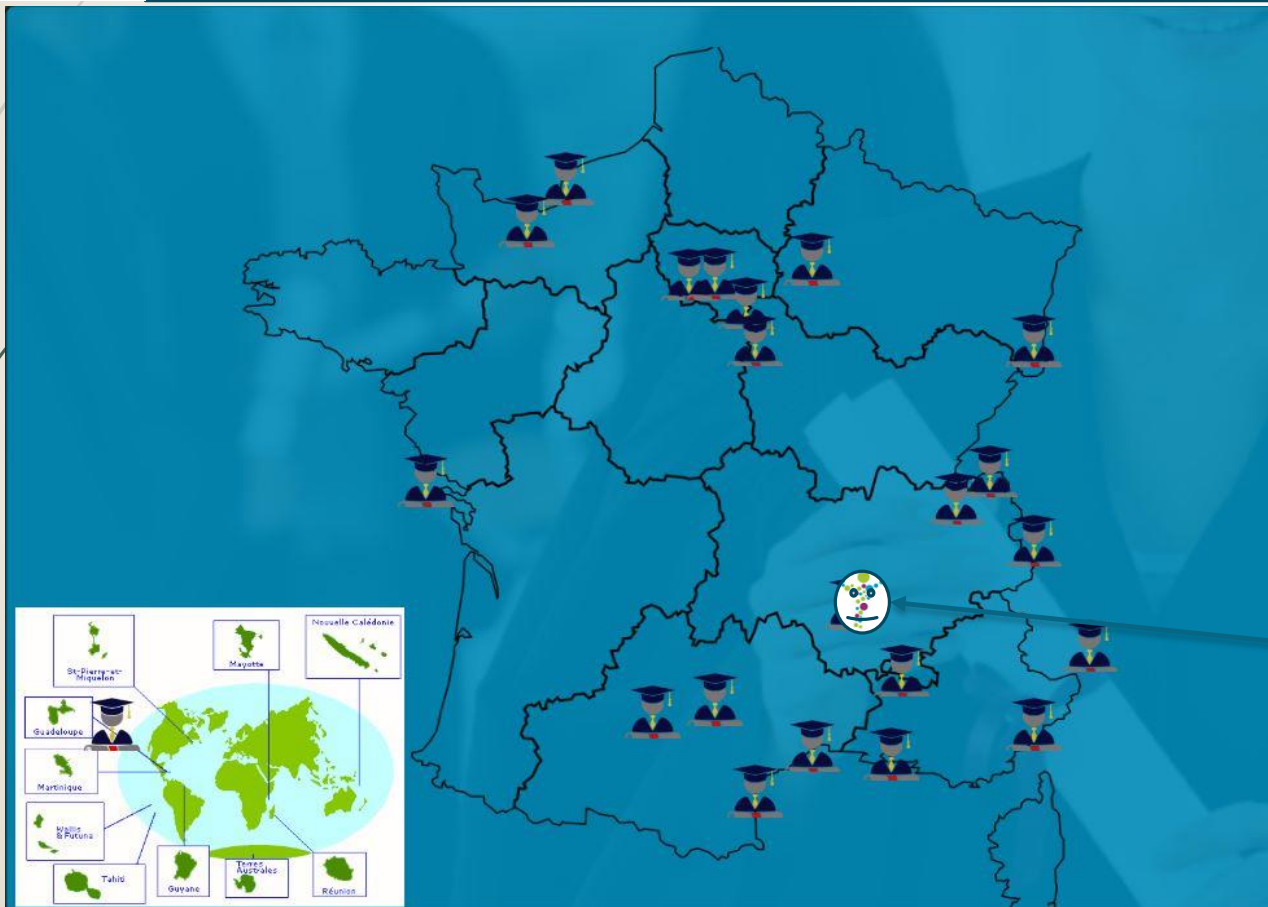
est un groupement d'écoles privées d'enseignement technique supérieur et de centres de formation nationaux et bientôt internationaux vous proposant de préparer un BACHELOR dans les domaines de l'immobilier, de la banque-assurance, du tourisme ou de l'achat-vente.



<http://www.monbachelor.fr>



BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



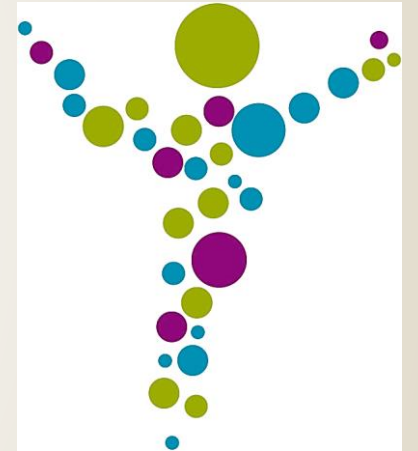
**Ouverture à SAINT ETIENNE
Septembre 2018**



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 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.

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 »

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 :**

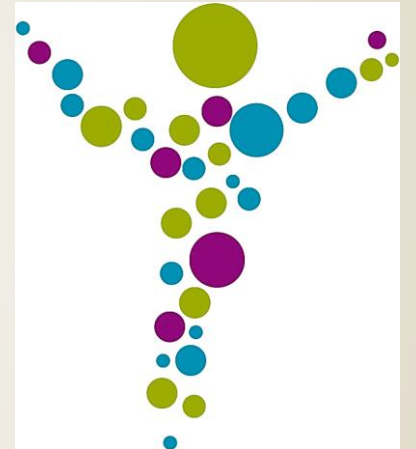
- représenter l'entreprise, gérer et négocier avec les grands comptes



BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »

Les capacités attestées :

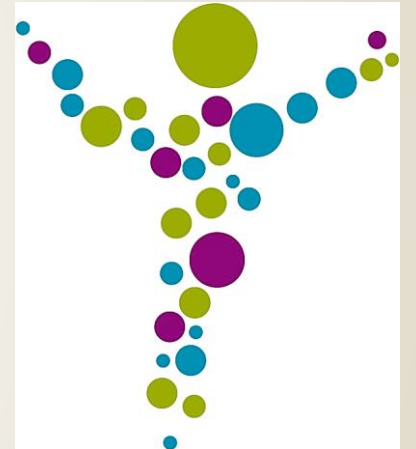
1. Organiser la planification de l'activité, la gestion administrative et le développement commercial d'une petite structure de service (de 1 à 5 collaborateurs) : agence de voyage, agence immobilière, agence bancaire, cabinet d'assurance, agence de service installée à l'étranger, centre de profit dans 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 »



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

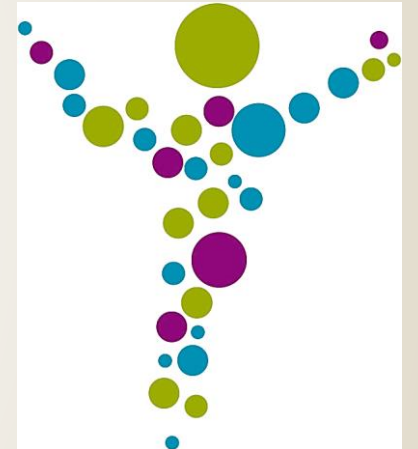
le syndic de copropriété

la promotion immobilière



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.



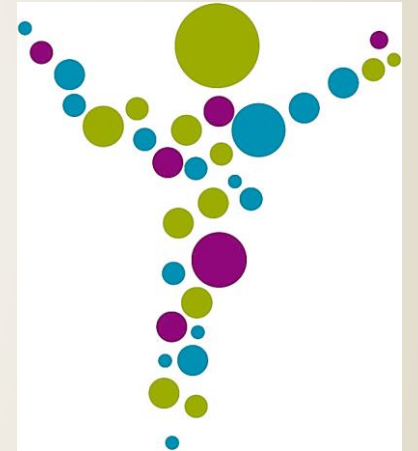
BANQUE-ASSURANCE

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





BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



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 copropriété, 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 /semaine

3 x 3 jours DE REGROUPEMENT

8 SEMAINES DE STAGE

VACANCES SCOLAIRES

STATUT ALTERNANT

CONTRAT PROFESSIONNALISATION - 12 MOIS

28 SEMAINES

3 x 3 jours DE REGROUPEMENT

2 JOURS DE COURS / 3 JOURS EN ENTREPRISE

22 SEMAINES A TEMPS PLEIN EN ENTREPRISE

**EXAMEN EN JANVIER (S1)-
MAI (S2) ET JUILLET (FINAL)**

CONTRAT PEDAGOGIQUE

28 SEMAINES

2 JOURS DE COURS/semaine

3 x 3 jours DE REGROUPEMENT

82/89 jours de stage (stage rémunéré)

6 SEMAINES DE VACANCES SCOLAIRES

VAE

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE 3 ANS





BACHELOR « BUSINESS MANAGEMENT »



LE COÛT PREVISIONNEL

3750 EUROS

+ 75 euros frais de dossiers

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

