



OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Découvrir le monde de l'entreprise
- Maîtriser l'approche commerciale et marketing en opérant dans un monde interculturel
- Approfondir une spécialité (Marketing digital / International / Sport & Business, ...)
- Hybrider ses compétences

5 BLOCS DE COMPÉTENCES

- Décliner et mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Décliner et mettre en œuvre une stratégie marketing
- Construire et gérer les éléments budgétaires
- Piloter une équipe opérationnelle et des projets
- Valoriser son potentiel humain, entrepreneurial et professionnel



IMMERSION PROFESSIONNELLE

De **11 à 20 mois** en entreprise



INTERNATIONAL

Jusqu'à **20 mois** à l'international

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas de synthèse, oral, QCM digitalisés, examens sur table, études de cas, dossier, rapport consultant junior

1^{ÈRE} ANNÉE :

LES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE COMMERCIALE

Une année en **cours et séminaires Full time** et **stage** de janvier à mars



4 APPROFONDISSEMENTS AU CHOIX



LE RYTHME

LES TEMPS FORTS



EXPERIENCE WEEK

Partir à la découverte d'un pays pendant une semaine avec toute sa promotion.



IDRAC BUSINESS CHALLENGE

Un challenge national en présence de l'entreprise cliente.



BUSINESS GAME

Simulation sur une entreprise fictive pour aborder les principales fonctions de la stratégie d'entreprise.



IDRAC STARTER CHALLENGE

Un concours regroupant tous les étudiants en Bachelor 1^{ère} année !

2^{ÈME} ANNÉE

INTÉGRER LA DIMENSION MARKETING DANS UN CONTEXTE INTERCULTUREL

Une année dans un de nos 8 campus **en France** avec **stage** d'avril à juillet

COURS ET SÉMINAIRES <i>EN FRANCE</i>	EXAMENS	COURS ET SÉMINAIRES <i>EN FRANCE</i>	EXAMENS	Stage «Mission marketing opérationnel» <i>12 SEMAINES</i>	Travaux libres ou stage en entreprise
SEMESTRE 3		SEMESTRE 4			

OU

Une année dans un de nos 8 campus associés **à l'international** avec **stage** d'avril à juillet

COURS ET SÉMINAIRES <i>CAMPUS ASSOCIÉS</i> <i>À L'INTERNATIONAL</i>	EXAMENS	COURS ET SÉMINAIRES <i>CAMPUS ASSOCIÉS</i> <i>À L'INTERNATIONAL</i>	EXAMENS	Stage «Mission marketing opérationnel» <i>12 SEMAINES</i>	Travaux libres ou stage en entreprise
SEMESTRE 3		SEMESTRE 4			



BRNO RÉPUBLIQUE TCHÈQUE
CA Institute of Languages



BARCELONE ESPAGNE
EAE Business School



SANTANDER ESPAGNE
CESINE Business School



NEW YORK ÉTATS-UNIS
The Business, Finance and Management School of New York



CORK IRLANDE
Cork English College



DUBLIN IRLANDE
International School of Business



PÉKIN CHINE
Beijing Language and Culture University



TORONTO CANADA
International Language Academy of Canada



INTERNATIONAL BUSINESS CHALLENGE

Proposer des solutions à une problématique pendant plusieurs jours et en simultanément avec les autres campus.



MANAGEMENT DE PROJETS

Mettre en application les connaissances de 1^{ère} année pour accompagner ou développer des projets au profit d'associations.



MISSION MARKETING OPÉRATIONNEL

3 mois de stage pour valider son projet professionnel et réaliser un rapport de stage détaillant la mise en pratique des compétences acquises.

3^{ÈME} ANNÉE

APPRÉHENDER UNE RÉFLEXION STRATÉGIQUE POUR DÉVELOPPER SON EMPLOYABILITÉ

Une année dans un de nos 8 campus **en France** avec **stage** d'avril à juillet



MARKETING DIGITAL **OU** INTERNATIONAL **OU** SPORT & BUSINESS **OU** APPROFONDISSEMENT PERSONNALISABLE

OU

Une année dans un de nos 8 campus **en France** en **alternance**



Plusieurs contrats sont possibles : contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage.
Rythme : 2 semaines en entreprise, 1 semaine à l'école.

OU

Un semestre dans un **de nos 100 campus & universités partenaires à l'international** + un semestre en **France** avec stage de juin à août.



OU

Une année sur un **de nos 100 campus & universités partenaires à l'international** avec stage de juin à août



4 RYTHMES AU CHOIX

EXCLUSIVITÉ

DISCOVERY week

Vous allez vivre une expérience unique !
En lien avec **12 écoles partenaires** expertes dans leur spécialité, vous pourrez découvrir ou approfondir de nouvelles compétences :

LE CODING
LE DESIGN ET LA CRÉATION
L'AGROBUSINESS
LE DÉVELOPPEMENT D'APPLIS
LE TOURISME ET L'HOSPITALITY MANAGEMENT
LA GESTION DE PROJETS HUMANITAIRES

L'ENTREPRENEURIAT
LE DÉVELOPPEMENT DURABLE
LA COMMUNICATION
LA FINANCE D'ENTREPRISE
LA GÉOPOLITIQUE ET LES RELATIONS INTERNATIONALES

AMÉNAGEMENTS PÉDAGOGIQUES POSSIBLES :

Suivi individualisé et aménagements pédagogiques possibles pour prendre en compte toutes les situations et profils à statut particulier : sportifs de haut niveau, artistes confirmés, ou personnes en situation de handicap.



90% d'obtention du diplôme - Promotion 2019

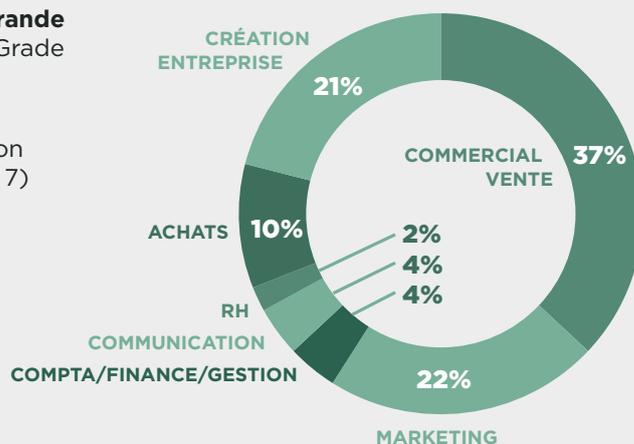
APRÈS LE PROGRAMME BACHELOR MARKETING & BUSINESS

Je continue mes études

Vers le **Programme Grande École** (diplôme visé - Grade de Master)

Vers l'un de nos **MBA spécialisés** (certification professionnelle niveau 7)

J'entre dans le monde du travail



Métiers visés

- Business Developer
- Chargé d'affaires
- Chargé de webmarketing
- Commercial
- Digital Media Manager
- Responsable Marketing
- Sales manager
- Responsable business Unit

Source : enquête insertion professionnelle 2018

MODALITÉS D'ADMISSION

ENTRÉE POST BAC ADMISSION PARALLÈLE EN 2^{ÈME} | 3^{ÈME} ANNÉE

- Inscription et dossier en ligne sur



- Épreuves écrites / orales
- Role game en équipe

- Diplôme visé « Responsable du marketing et du développement commercial »
- Accessible par la VAE

TARIFS, INFORMATIONS ET CANDIDATURES : ECOLES-IDRAC.COM

Ce document complète la plaquette des programmes IDRAC Business School