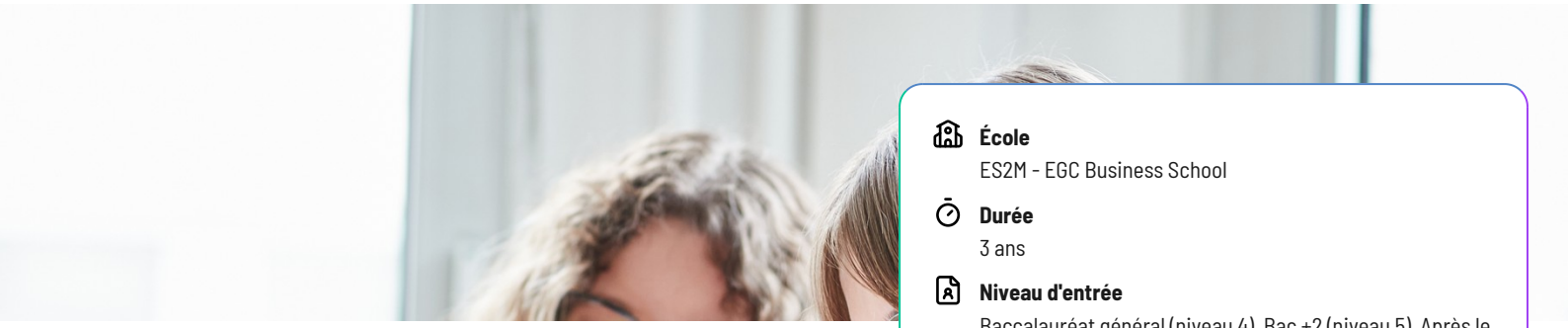


École
ES2M - EGC Business School

Durée
3 ans

Niveau d'entrée
Baccalauréat général (niveau 4), Bac +2 (niveau 5), Après le bac, Après un bac+2

Niveau de sortie
Bac +3 (niveau 6)

Modalité de formation
Alternance ou statut étudiant

Lieu
185 bis rue Henri Champion 72100 Le Mans

Commerce - Vente **Communication - Marketing**

Gestion - Comptabilité

Bachelor Marketing, Commerce et Gestion

PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

Le programme du diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion est le seul dans la Sarthe à proposer une expérience immersive en entreprise et à l'étranger pour tous ses étudiants.

Son contenu se singularise par sa dimension pluridisciplinaire en marketing, commerce, gestion qui permet aux diplômés d'envisager des carrières professionnelles en France et à l'international. Le programme se caractérise également par sa proximité nourrie, enrichie et entretenue avec le monde professionnel local.

Diplôme visé par l'Etat

Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

- Conseiller Commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable commercial
- Chargé de mission, d'études marketing
- Responsable marketing
- Gestionnaire d'unité ou d'entreprise
- Analyste de gestion d'entreprise
- Contrôleur de gestion

Types d'entreprises ou d'organisations Tous les secteurs d'activités accueillent des certifiés. Les secteurs du commerce et de la distribution, des finances, de l'industrie et des services aux entreprises regroupent 56% des emplois occupés.

Petites et moyennes entreprises

Les petites et moyennes entreprises offrent 52% des emplois.

Entreprises de taille intermédiaire / Grands groupes

Les entreprises de taille intermédiaire et les grands groupes offrent 29% des emplois.

Micro-entreprises

Les micro-entreprises regroupent 19% des emplois.

Compétences visées

Le bachelor en marketing, commerce et gestion vous permet d'accéder à une multitude de métiers. Vous pourrez :

- contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre dans le respect des orientations générales de l'entreprise et en lien avec les services concernés
- mobiliser les méthodes et les outils du marketing pour valoriser l'offre de l'entreprise.
- développer l'activité commerciale de l'entreprise dans le respect de la réglementation et de la politique tarifaire de l'entreprise.
- mener des actions commerciales pour maximiser les potentiels de sa zone/ produit.
- mesurer et contrôler la performance d'une activité.

DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

Informations sur la certification

Cette formation vise la certification **DIPLOVIS - Diplôme supérieur en marketing, commerce et gestion** diplôme reconnu par l'état (niveau 6) et enregistré au RNCP sous le code **42386** et **visé** par le **Ministère de l'Enseignement Supérieur, de l'Innovation et de la Recherche** le **01/09/2026**.

Pour savoir si la certification est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences et passerelles, vous pouvez consulter la fiche RNCP du diplôme.

La CCI du Mans et de la Sarthe est habilitée pour assurer la formation sur ce titre par le certificateur.

Accès par la VAE

Cette certification est accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

Prérequis

Entrée en 1ère année

Baccalauréat toutes filières obtenu ou diplôme ou titre étranger admis en équivalence.

Entrée en 2ème ou 3ème année

L'intégration en 2ou 3année est tout à fait possible, cependant l'année d'admission dépend de votre parcours, de vos expériences et des compétences déjà acquises. Chaque candidature fait donc l'objet d'une étude individuelle afin de déterminer l'année qui correspond le mieux à votre profil. L'admission en 2ème ou 3ème année ne sera possible que si la note globale des épreuves d'admission est supérieure ou égale à 11/20 et validée par le jury d'admission composé de la responsable de la formation et de la chargée de recrutement.

Pour les salariés en formation continue

3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'EGC Business School Le Mans.

Public visé

- Étudiants primo-apprenants (voie initiale ou apprentissage)
- Salariés en formation continue
- Personnes en situation de handicap (sans condition d'âge pour l'apprentissage)
- Accessible par la VAE

Conditions d'admission (Initial)

Entrée en 1ère année

L'inscription au concours pour intégrer la première année à l'EGC Business School Le Mans doit se faire sur le site Parcoursup.fr à partir

Vous devez impérativement respecter la procédure d'inscription. L'EGC Business School Le Mans se situe dans la rubrique « écoles de commerce».

Déroulement du concours

Une fois votre candidature validée sur Parcoursup, vous serez convoqué pour la session de concours que vous avez choisie

L'épreuve orale de sélection consiste en un entretien devant jury (40 minutes, intégrant 5 à 10 minutes d'entretien en Anglais). Cette épreuve nous permet à la fois de valider les aptitudes et le potentiel du candidat, d'affiner ses motivations et de confirmer l'adéquation de son projet avec la « philosophie » pédagogique de l'école.

Entrée en 2ème ou 3ème année :

Les étudiants titulaires d'un BAC + 2 ou équivalent (120 crédits ECTS) dans les filières tertiaires (marketing, commerce, gestion, management...) peuvent postuler à l'EGC Le Mans en admission parallèle.

Les recrutements en admission parallèle se font via la constitution d'un dossier par le postulant, présenté ensuite à l'oral devant un jury d'admission .

Les étudiants postulant pour la 3ème année devront par ailleurs passer avec succès :

- Une étude de cas en marketing
- Une étude de cas en gestion
- Un oral de négociation
- Un oral d'anglais

Pour les étudiants étrangers

L'admission des étudiants étrangers à l'EGC Business School débute par l'envoi d'un dossier de candidature complet ainsi que le règlement des frais de sélection. Votre dossier sera étudié par notre équipe.

Attention : pour les admissions en 1ère année du bachelor Marketing Commerce et Gestion, vous devez passer par la plateforme Parcoursup.

Uniquement si votre dossier est accepté, vous pourrez alors participer à l'entretien de motivation en français et en anglais lors d'une journée de sélection.

Pour finaliser votre inscription, notre équipe vous enverra un dossier d'inscription à compléter et retourner signé, accompagné de l'intégralité des pièces demandées ainsi que l'acompte des frais de scolarité. Vous obtiendrez ensuite votre courrier d'inscription.

Conditions d'admission (Alternance)

Après une première année sous statut étudiant, la formation est accessible sous un statut alternant en 2ème et 3ème année avec un rythme de 17 semaines en entreprise par an.

En apprentissage sous conditions : être âgé(e) de 16 à 29 ans, sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap.

Le contrat d'alternance peut débuter 3 mois avant le début de la formation et jusqu'à 3 mois après.

Coût de la formation / Financement / Aides

En initial :

5900 € par an

En alternance (2ème et 3ème année)

Gratuit pour l'apprenant. Prise en charge partielle ou totale par l'entreprise et son OPCO (7900 € par an). L'apprenant perçoit une rémunération tout au long de son contrat par l'entreprise en fonction de son âge et du niveau du diplôme.

Des financements peuvent être mobilisés en fonction de la situation individuelle de chaque candidat et des différents organismes financeurs. Une étude individuelle peut être réalisée avec notre chargée de recrutement pour déterminer les possibilités de financement adaptées.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap.

Notre référent handicap étudiera avec vous la faisabilité de votre projet et les aménagements nécessaires.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Objectifs

- Bloc 1 : Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre. Dans le respect des orientations générales de l'entreprise et en lien avec les services concernés, mobiliser les méthodes et les outils du marketing pour valoriser l'offre de l'entreprise.
- Bloc 2 : Développer l'activité commerciale de l'entreprise. Dans le respect de la réglementation et de la politique tarifaire de l'entreprise, mener des actions commerciales pour maximiser les potentiels de sa zone/ produit.
- Bloc 3 : Mesurer et contrôler la performance d'une activité. Dans le cadre du pilotage de son entité, estimer et contrôler la rentabilité d'un produit ou d'une activité. Mesurer la performance de l'organisation.
- Bloc 4 : Manager un projet, une activité, une équipe. Dans un contexte hiérarchique ou non hiérarchique, assurer le management d'une équipe ou d'une activité pour atteindre les objectifs fixés par sa direction.

1ère année

- Bloc A – Marketing stratégique : Culture Marketing, Etude Quali / Quanti, Marketing Mix, Stratégie Digitale et IA, Innovation et Design Thinking
- Bloc B – Politique commerciale : Techniques de vente et outils de prospection, Prise de parole : communiquer et convaincre, Technique de l'entretien de vente, Droit Commercial
- Bloc C – Gestion budgétaire & analyse : Comptabilité Générale, Outils de Gestion, Contrôle de Gestion, Environnement juridique de l'Entreprise
- Bloc D – Piloter un projet & manager une équipe : Enjeux économiques, géopolitiques et climatiques, Méthodologie de travail / projet / communication écrite, Communication professionnelle, Développement personnel / leadership et efficacité (soft skills)

2ème année

- Bloc A – Marketing stratégique : Marketing Mix, Marketing Stratégique, Stratégie Digitale et IA, Plan de communication
- Bloc B – Politique commerciale : Négociation / Achats, Gestion de la relation clients, International business, Pluralité, inclusion, éthique, Plan d'actions commerciales
- Bloc C – Gestion budgétaire & analyse financière : Contrôle de Gestion, Analyse Financière, Environnement juridique de l'Entreprise, Outils de Gestion, Rentabilité des investissements
- Bloc D – Piloter un projet & manager une équipe : Enjeux économiques des territoires, Management RH : recrutement / évaluation, Développement personnel / leadership et efficacité (soft skills)

3ème année

- Bloc A – Marketing stratégique : Marketing Stratégique, Stratégie Digitale et IA, Brand Design and Content, Plan de communication
- Bloc B – Politique commerciale : Plan d'Actions Commerciales
- Bloc C – Gestion budgétaire & analyse financière : Contrôle de Gestion, Analyse Financière
- Bloc D – Piloter un projet & manager une équipe : Impact écologique de la chaîne logistique, Business Game, Entrepreneuriat et nouveaux modèles économiques, Développement personnel / leadership et efficacité (soft skills)

Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

Cursus en 3 ans. Rentrée parallèle en 2ème ou 3ème année possible.

Délai d'accès

Entrée en 1ère année

Via Parcoursup (phase principale janvier-avril, phase complémentaire juin-septembre)

Entrée en 2ème ou 3ème année :

Candidatures de début janvier à fin août. Le contrat d'alternance peut débuter 3 mois avant le début de la formation et jusqu'à 3 mois après.

Dates de formation

L'année de formation se déroule de septembre à juillet.

Rythme de la formation / alternance

En initial

12 mois de stage au total sur les 3 années, dont 4 mois minimum à l'étranger (ou 9 mois de stage pour ceux qui intègrent l'école en 2ème année)

En alternance (2ème et 3ème année)

17 semaines en entreprise par an

LA PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques

La formation combine des enseignements théoriques et pratiques, des mises en situation appliquées, des interventions de professionnels, des conférences thématiques, des visites d'entreprises ainsi que des périodes de stage. La pédagogie, résolument interactive, favorise une professionnalisation progressive et continue des apprenants.

Équipe pédagogique

L'équipe pédagogique accompagne les étudiants tout au long de leur cursus : recherche de stage et d'alternance, administratif, aides financières... Elle est soucieuse du bien-être des étudiants et met tout en place pour qu'ils s'épanouissent durant leur formation. Les intervenants sont des professionnels passionnés qui transmettent leurs savoirs et leurs expériences.

Accompagnement

- Accompagnement à la recherche de stage et d'alternance
- Participation aux Challenges de Jeunesse et Entreprises (concours national, 2ème année)

Locaux & équipements

- Salles de TP
- Espace de vie équipé (canapé, babyfoot...)

Forum Créa'ction

Exclusivité EGC Business School Le Mans

Une idée innovante, un groupe d'étudiants motivés, une constitution de dossier dans le but de créer un projet viable, susceptible d'intéresser les investisseurs présents lors du grand jury, et qu'il est possible de poursuivre au lendemain de sa présentation finale.

Voici la promesse de CREA'CTION, le challenge exclusif de l'EGC Business School Le Mans.

VALIDATION DE LA CERTIFICATION

Évaluations

- Certification TOEIC égale ou supérieure à 650
- Moyenne générale égale ou supérieure à 10/20
- Blocs validés supérieurs à plus de 10/20
- Aucun module en-dessous de 8/20
- Épreuves réseaux égales ou supérieurs à 8/20

Épreuves de certification

Le référentiel est composé de 4 blocs de compétences :

- RNCP38067BC01 – Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre
- RNCP38067BC02 – Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise
- RNCP38067BC03 – Maitriser les fondements de la gestion budgétaire et de l'analyse financière
- RNCP38067BC04 – Manager un projet, une activité, une équipe

Les certifications proposées par l'EGC Le Mans sont organisées en blocs de compétences et permettent des équivalences RNCP des titres. Elle peut être obtenue par blocs séparés ou dans son intégralité.

Chiffres clés

Indicateurs de résultats obligatoires selon l'article 6111-8.

27
Nombre d'apprenants
Chiffres 2025

100%
Taux de satisfaction
Chiffres 2025

100%
Taux de présentation à l'examen
Chiffres 2025

70%
Taux de réussite
Chiffres 2025

0%
Taux de rupture nette (Apprentissage)

89%
Taux d'insertion professionnelle en emploi à 6 mois
Chiffres 2025

89%
Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés à 6 mois
Chiffres 2025

55%
Taux de poursuite d'études à 6 mois
Chiffres 2025

ET APRÈS ?

- Manager Marketing Digital Communication