

# Rapport public Parcoursup session 2023

Ecole de Commerce et Management - Formation professionnelle - Responsable Commercial et Marketing (Bac +3) - en apprentissage

## Les données de la procédure

Données de la procédure calculées le jeudi 19 octobre 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de contrats saisis
Ecole de Commerce et Management - Formation professionnelle - Responsable Commercial et Marketing (Bac +3) - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	60	143	25

# Le rappel des caractéristiques de la formation

## Attendus locaux

Le Bachelor Responsable Commercial et Marketing, parcours de référence de l'ICD, accueille des étudiants disposant d'un intérêt pour les domaines du Commerce, du Marketing et du Management.

Par ailleurs, les attendus sont liés au caractère pluridisciplinaire du Bachelor et aux spécificités des champs professionnels auxquels les étudiants se destinent dans leurs parcours en apprentissage puis en emploi.

L'ouverture et la curiosité, notamment en s'intéressant aux enjeux contemporains (environnement économique, entreprises, enjeux sociétaux, etc.), la capacité à prendre du recul et des responsabilités, et un intérêt pour le marketing et le commerce sont des qualités recherchées par les écoles de commerce et de management pour leurs futurs étudiants.

Elles recherchent par ailleurs une grande diversité de profils, également attendue par les entreprises, rendant les critères d'analyses assez larges en termes de parcours scolaire antérieur et de centres d'intérêt.

L'étudiant en école de commerce et de management doit disposer de compétences en :

- expression écrite et orale afin de pouvoir défendre un argumentaire précis et présenter un projet
- langues étrangères, a minima en anglais, afin d'être capable de s'intégrer dans des cours de langues.
- culture générale et humanités, faire preuve d'ouverture d'esprit et de sensibilité aux enjeux de la société et de l'économie.

Ces compétences peuvent être attestées par les résultats obtenus aux épreuves de baccalauréat ainsi que dans les évaluations communes durant les années de lycée. Elles peuvent également être appréciées à l'occasion d'épreuves propres au processus de sélection (écrites, orales), voire d'entretiens.

## Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

## Contenu et organisation des enseignements pour la formation

Diplôme de référence de l'ICD Business School, ce Bachelor en alternance proposé à l'ECM constitue trois années de spécialisation dans les fonctions du commerce, de la relation client, du marketing, du digital et de la communication.

Durant votre formation, vous apprendrez à :

- Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing de l'entreprise conformément aux orientations stratégiques
- Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client afin de rentabiliser les engagements de dépenses
- Gérer et optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing
- Utiliser les dernières technologies : logiciels CRM, réseaux sociaux, référencement Google
- Détecter, développer, et superviser les projets d'affaires à entreprendre dans l'optique d'accroître le volume des ventes
- Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing dans un esprit de performance économique et sociale

Audacieuse, moderne et dynamique, l'ECM met l'accent sur les projets et le travail de groupe en complément de l'enseignement théorique. Les enseignements sont pratiques et reposent sur des principes de partage, de collaboration et d'entraide. Grâce à une approche expérientielle basée sur la méthode de Kolb (on apprend en faisant), l'ECM développe autant les compétences techniques que les compétences humaines attendues par les entreprises.

La pédagogie active et le travail collaboratif sont au cœur des enseignements : étude de cas, travaux de groupe, projets de classe, prise de paroles. Le parcours développe fortement les capacités en communication écrite, orale et digitale en français et en anglais.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

L'établissement s'attèle à vérifier en premier lieu la cohérence entre le niveau académique des candidats et le niveau attendu sur ce parcours de 1er cycle supérieur. Puis, l'entretien individuel de motivation destiné aux étudiants satisfaisants aux critères académiques, permet de s'assurer de la motivation à choisir un 1er cycle de formation supérieure dans les métiers du commerce et du marketing.

## Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

# Enseignements de la session et conseils aux candidats

## Enseignements de la session et conseils aux candidats

Ce parcours est proposé en apprentissage, il est important que les postulants prennent tout autant de l'information sur la formation que sur les métiers visés afin d'aborder l'entretien de motivation. Nous remarquons également que les étudiants retenus disposent de résultats académiques avec des points d'appuis dans les matières générales (français, économie, mathématiques..).

# Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Moyenne de l'ensemble des matières de première et terminale		Bulletins de première et terminale	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail		Champ "Méthode de travail" de la Fiche avenir (appréciation du professeur principal)	Essentiel
	Qualité de l'orthographe		Projet de formation motivé	Essentiel
	Capacité à l'oral		Appréciation des professeurs sur les bulletins de première et terminale	Essentiel
Savoir-être	Aisance à l'oral		Entretien	Très important
	Implication		Champ "Capacité à s'investir" de la Fiche avenir (appréciation générale du professeur principal)	Très important
	Persévérance		Champ "Capacité à s'investir" de la Fiche avenir (appréciation générale du professeur principal)	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Connaissance des attendus et exigences de la formation		Projet de formation motivé, entretien	Important

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement citoyen		Champ "engagement citoyen" de la Fiche avenir (appréciation générale du professeur principal), entretien	Complémentaire
	Pratiques personnelles		Entretien	Complémentaire

**Signature :**

Nicolas de Vallière,

Directeur de l'établissement Ecole de Commerce et Management