



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.

4 BLOCS DE COMPÉTENCES

- Participer à la définition de la politique marketing et commerciale.
- Gérer et optimiser les éléments budgétaires.
- Décliner et mettre en œuvre une stratégie commerciale et marketing.
- Piloter une équipe opérationnelle et de projets.



IMMERSION PROFESSIONNELLE

Jusqu'à **9 mois** en stage et jusqu'à **3 ans** en alternance



INTERNATIONAL

Jusqu'à **20 mois** à l'international

4 APPROFONDISSEMENTS AU CHOIX



1ÈRE ANNÉE 60 ECTS

LES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE COMMERCIALE

Une année en **alternance** ou en **stage alterné**.



OU

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



2 RYTHMES AU CHOIX

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.



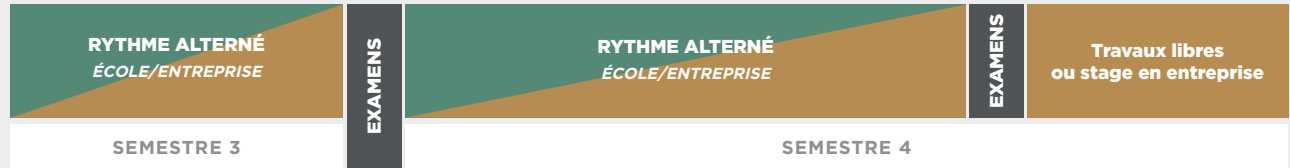
IDRAC STARTER CHALLENGE

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

2^{ÈME} ANNÉE 60 ECTS

INTÉGRER LA DIMENSION MARKETING DANS UN CONTEXTE INTERCULTUREL

Une année en **alternance** ou en **stage alterné**.



OU

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



OU

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



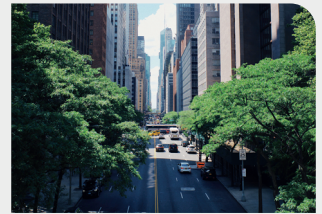
BRNO RÉPUBLIQUE TCHÈQUE
CA Institute of Languages



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 simultané 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, ou 1 année en alternance, pour valider son projet professionnel et réaliser un rapport détaillant la mise en pratique des compétences acquises.

3^{ÈME} ANNÉE 60 ECTS

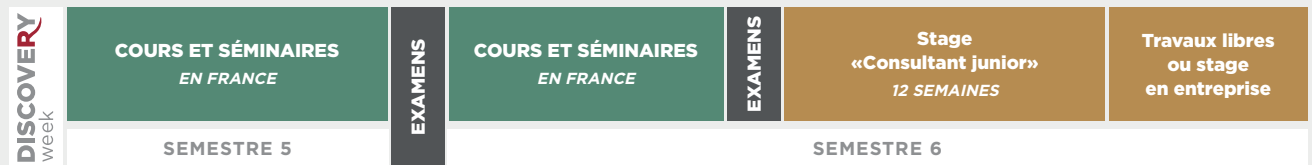
APPREHENDER UNE RÉFLEXION STRATÉGIQUE POUR DÉVELOPPER SON EMPLOYABILITÉ

Une année en **alternance** ou en **stage alterné**.



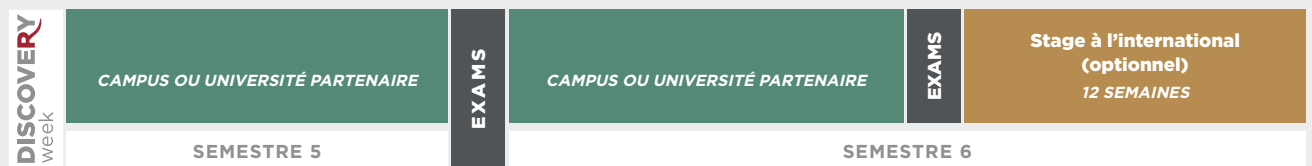
OU

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



OU

Une année sur un **de nos 100 campus & universités partenaires à l'international** avec stage de juin à août
- Score TOEIC de 550 minimum.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

DISCOVERYweek

Vous allez vivre une expérience unique !

En lien avec **12 écoles partenaires** expertes dans leur spécialité, vous pourrez découvrir ou approfondir de nouvelles compétences :

EN PRATIQUE :

**UNE SEMAINE
POUR DÉCOUVRIR...**

**UNE SEMAINE
POUR APPROFONDIR...**

OU

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

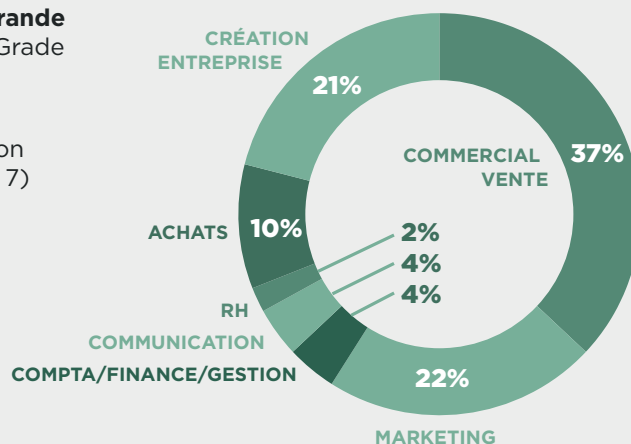
APRÈS LE PROGRAMME BACHELOR MARKETING & BUSINESS

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

Entrée dans l'enseignement supérieur

ADMISSION PARALLÈLE EN 2^{ÈME} | 3^{ÈME} ANNÉE

- Inscription et dossier en ligne
- Épreuves écrites / orales
- Challenge collaboratif

- Diplôme visé « Responsable du marketing et du développement commercial »
- Durée : de 12 à 36 mois
- Parcours Alternance : contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation (engagement pour 3 ans en rentrée post-bac)
- Rythme alternance : 3 jours en entreprise, 2 jours à l'école
- Accessible par la VAE

VOTRE CONTACT :

PRÉNOM/NOM :
VÉRONIQUE HORN

TÉL :
07 83 37 27 23

MAIL :
veronique.horn@idracgrenoble.com

VOTRE CAMPUS :

AIPF - IDRAC GRENOBLE
3 Bis rue de la Condamine
38610 GIERES

TÉL :
04 76 09 15 72

PROCHAIN ÉVÈNEMENT :

Journée portes ouvertes
Mercredi 24 Janvier 2021 - 18H/21H

TARIFS, INFORMATIONS ET CANDIDATURES : ECOLES-IDRAC.COM