



CFP DE LA SALLE METZ

2 rue Saint Maximin, F-57070 METZ

Tél : +33 387 200 200 – Fax : +33 387 200 204

Courriel : sup@dlsmetz.net

N° d'enregistrement du CFP : 41 57 02840 57

Dossier de candidature au BACHELOR en MARKETING et COMMUNICATION

(Titre de niveau II certifié par la C.N.C.P. :
Responsable du développement de l'unité
commerciale)

Année 2011 - 2012

IDENTIFICATION DU CANDIDAT

Mlle Mme M.

NOM (en lettres majuscules) : _____

Prénom : _____

Date de naissance : _____

Lieu de naissance : _____

Nationalité : _____

Adresse (rue, code postal, ville) : _____

Téléphone fixe : _____ Téléphone portable : _____

Adresse e-mail : _____

CURSUS ENSEIGNEMENT SUPERIEUR

Enseignement supérieur :

Année	Etablissement	Ville	Formation	Diplôme*
2010 - 2011				
2009 - 2010				
2008 - 2009				

* Diplôme obtenu. Dans le cas d'unités partielles acquises, préciser le diplôme suivi du numéro de ces unités.

• Connaissance linguistique

	Compréhension orale			Compréhension écrite			Expression orale			Expression écrite		
	Faible	Moyen	Bon	Faible	Moyen	Bon	Faible	Moyen	Bon	Faible	Moyen	Bon
Anglais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Allemand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CONTENU DE LA FORMATION

L'enseignement vise à acquérir une méthodologie face à chaque type de situation. Comment mettre en place une relation clients, un plan marketing, un plan d'affaires ?

Les différents axes d'enseignement comprennent des matières d'une durée de 21 heures.

↪ **U.E. Marketing / Commerce Marketing Stratégique**

- Stratégie de communication
- Marketing stratégique
- Marketing études
- Négociation avancée
- Communication opérationnelle
- Distribution
- Développement international
- Prospection/Gestion portefeuille clientèle

↪ **U.E. Juridique**

- Droit social
- Environnement juridique de l'entreprise
- Droit des Sociétés - Fiscalité

↪ **U.E. Gestion**

- Contrôle Budgétaire
- Analyse profitabilité
- Gestion Prévisionnelle - Plan d'Affaires

↪ **U.E. Management**

- Négociation
- Communication et Relations Professionnelles
- Management des hommes et des organisations

↪ **U.E. Dossiers**

- Stage professionnel
- Dossier professionnel
- Etude de cas UE Marketing et Commerce
- Etude de cas UE Management
- Etude de cas UE Gestion
- Etude de cas UE juridique

↪ **U.E. Langues et culture**

- Anglais
- Allemand
- Chinois affaires et culture
- Communication visuelle et web
- Analyser, décider et communiquer avec l'information

CONDITIONS D'ADMISSION

L'admission se fait après examen du dossier de candidature et entretien. Le candidat doit posséder au minimum un bac + 2 ou tout cycle d'études ayant abouti à l'obtention d'au moins 120 crédits ECTS.

Elle est aussi accessible aux stagiaires de la Formation Professionnelle Continue dans le cadre du plan de formation, de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience), du DIF (Droit Individuel de Formation) ou d'un CIF (Congé Individuel de Formation).

DISPOSITIONS GENERALES

La formation peut être financée par un organisme collecteur ou par l'entreprise (dans le cadre d'un contrat de professionnalisation), ou par le candidat. Si votre dossier est accepté, vous aurez à compléter des documents à retourner au secrétariat de notre centre de formation.

Durant la formation, le candidat a le statut d'étudiant s'il la finance lui-même (dans ce cas, son affiliation à la Sécurité Sociale des étudiants est obligatoire) ou de salarié dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.

Le diplôme préparé exige beaucoup de sérieux tant du point de vue du travail personnel que de l'assiduité aux cours : les absences devront être justifiées.

Il sera possible de prendre son repas de midi au restaurant de l'établissement.