

Bachelor École de Gestion et de Commerce (EGC)

Rythme	Campus	Conditions
En initial sur 3 ans	Agen	Niveau 4 (BAC) minimum

Introduction

Le programme Bachelor EGC de Sud Management vous offre la possibilité de vous réaliser pleinement à travers la construction de votre projet personnel et professionnel.

Présents dans tous les secteurs d'activité, les métiers liés au commerce et au marketing font partie des fonctions clés des entreprises. Leur rôle est de contribuer à l'image de l'entreprise, à accroître sa notoriété, à fidéliser sa clientèle, à gagner des parts de marchés pour contribuer au développement du chiffre d'affaires et à la rentabilité de l'entreprise.

De nombreux facteurs influencent l'activité de l'entreprise : l'évolution des modes de vie et de consommation, le pouvoir d'achat des consommateurs, le contexte économique, l'internationalisation des marchés, les réglementations...

Actuellement l'entreprise évolue sur des marchés marqués par l'internationalisation des activités, mais aussi par l'accélération des évolutions technologiques et le développement du e-commerce.

Pour accompagner ces mutations, les métiers sont amenés à évoluer et particulièrement ceux du management et de l'encadrement intermédiaires vers des responsables en marketing, commercialisation et gestion de formation généraliste, capables de s'adapter rapidement aux besoins de l'entreprise et aux évolutions des marchés.

[Titre certifié de niveau 6 inscrit au RNCP 36677 - MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE - Enregistré le 01/09/2022.](#)

Objectifs

- Participer à la définition de la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre
- Contribuer à la politique commerciale de l'entreprise en développant les ventes et en fidélisant les clients dans un contexte national ou international
- Maîtriser les fondamentaux de la gestion budgétaire et analyse financière
- Assurer le management d'équipe ou de projets

Durée et rythme

Bachelor École de Gestion et de Commerce (EGC)

- En 3 ans post Bac ou en 2 ans post Bac+2 en admission parallèle.
- 1659 heures (de cours en face à face et travaux dirigés).
- Au minimum 48 semaines de stages en entreprises sur les 3 ans, encadrées par des professionnels ou 28 semaines de stage et 1 an de pratique professionnelle (statut alternant en 3ème année).
- Stages ou études de 4 à 6 mois dans une entreprise étrangère ou Université partenaire (double diplôme), bourse de mobilité Erasmus ([charte ERASMUS](#)). Plus d'infos sur la [Plaquette « International »](#).
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs - VAE.
- Nombre de participants limité à 50 personnes par année (2 promotions de 25 personnes).
- Formation en présentiel

Conditions d'admission

- Etre titulaire du Baccalauréat (toutes séries), au plus tard le jour de la rentrée, ou d'un titre français ou étranger équivalent.
- Pour l'intégration en deuxième année, il est nécessaire d'être titulaire d'un BAC+1 validé des écoles de commerce ou d'un BAC+2 validé au plus tard le jour de la rentrée.
- Pour l'intégration en troisième année, il est nécessaire d'être titulaire d'un BAC+2 validé au plus tard le jour de la rentrée.

Inscription

- En première année : ParcoursSup
- En deuxième et troisième année : [via ce formulaire](#)

Concours d'admission EGC

- Oral d'anglais et entretien de motivation pour l'entrée en 1ère et 2ème année.
- Concours spécifique pour l'entrée en 3ème année

Programme habilité à recevoir les étudiants boursiers (CROUS). Boursiers exonérés des frais de concours (sur justificatif).

- Compléter votre dossier de candidature (À remettre à l'école)
- Possibilité de préparation gratuite aux épreuves de concours
> Inscription au coaching : contactbs@sudmanagement.fr

-
- Equivalence : diplôme de niveau 6 (Bac+3)

Bachelor École de Gestion et de Commerce (EGC)

- Passerelles : admission parallèle possible sur concours en 2^{ème} année ouverte aux BAC+1 validés des écoles de commerce et BAC+2 validés, admission parallèle en 3^{ème} année ouverte aux BAC+2 validés.

Méthodes pédagogiques

Formation à dimension humaine : pratique du travail collaboratif et en mode projet, pédagogie interactive et expérientielle. Etudes de cas réels.

Enseignement académique et concret avec des formateurs professionnels experts.

Accompagnement personnalisé dans le projet d'études et d'emploi (coaching / job dating) avec une équipe de managers dédiée à chaque promotion.

Le « Learning by doing » : mettre en application les solides enseignements académiques de l'école au travers de mises en situations concrètes et pédagogiques : Business Games, team building, spécialités professionnelles (digital et entrepreneuriat).

Choisir L'EGC d'Agen c'est la garantie de :

- Solides bases académiques (1596 heures de cours et TD) dispensées par des professeurs de l'enseignement supérieur et des professionnels d'entreprise
- Méthodes de travail en mode projet
- Structurer son projet professionnel et mettre un pied dans le monde du travail local, national ou international
- Bénéficier d'un accompagnement de proximité et d'un suivi personnalisé de votre projet personnel et professionnel, d'une équipe pédagogique d'une vingtaine d'enseignants et formateurs de haut niveau, d'une équipe pluridisciplinaire et multi origines (professionnels/ universitaires) habilitée à enseigner par le rectorat de l'académie de Bordeaux.

Le CFA est doté de 3 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

Bloc A - Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

- **Réaliser un diagnostic marketing**
- **Justifier les canaux de distribution à retenir pour un service ou un produit donné, en France et/ou à l'étranger**
- **Présenter, évaluer et participer à la mise en œuvre d'un plan d'actions de communication**

Bachelor École de Gestion et de Commerce (EGC)

Bloc B – Participer à la politique commerciale et commercialiser l’offre de l’entreprise

- Elaborer un plan d’actions commerciales et les outils de son suivi
- A partir d’une proposition commerciale, négocier / vendre un produit ou un service
- Présenter une analyse de portefeuille et faire des préconisations
- Mettre en œuvre une action de prospection ou de fidélisation

Bloc C – Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et de l’analyse financière

- Présenter une analyse des documents comptables et financiers, et établir une note de synthèse avec des préconisations
- Etablir un tableau de bord comportant des indicateurs de gestion et formuler des préconisations
- Effectuer un reporting d’activité comportant notamment une analyse budgétaire

Bloc D – Manager un projet, une activité, une équipe

- Présenter une conduite de projet
- Mener une opération de recrutement
- Présenter un rapport d’activité d’équipe, quantitatif et qualitatif
- Conduire une réunion, un entretien, un compte rendu d’équipe

Bloc développement durable

- Un module au choix : Transition agroalimentaire / Sobriété numérique / Consommation responsable
- Développer les connaissances et compétences métier autour des enjeux de transition écologique

Évaluation

Bloc A - Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

Bloc B - Participer à la politique commerciale et commercialiser l’offre de l’entreprise

Bloc C - Maîtriser les fondements de la gestion budgétaire et l’analyse financière

Bloc D - Manager un projet, une activité ou une équipe

Epreuves communes au réseau EGC de certification des blocs

Bachelor École de Gestion et de Commerce (EGC)

Débouchés :

Poursuite d'études :

- Poursuivre les études sur le campus Sud Management en intégrant la formation : [Mastère Manager de Business Unit](#).
- Intégrer les programmes Grande Ecole des écoles de Management par admission parallèle en 2ème année d'Ecoles Supérieures de Commerce, les Masters Universitaires, type IAE.
- Poursuivre à l'étranger dans un programme de MBA (Master of business Administration) au sein d'Universités partenaires.

Débouchés :

L'EGC d'Agén Sud Management est un véritable tremplin vers des carrières multiples, au national comme à l'international. L'école accompagne les évolutions sociétales et prend en compte les mutations technologiques ainsi que la transformation des usages. L'EGC prépare ses étudiants à relever les nouveaux enjeux économiques afin qu'ils puissent s'inscrire dans un marché de l'emploi changeant.

Grandes fonctions et métiers :

Marketing – communication/ Commerce – vente/ International/ Achat – logistique – distribution/ Administration et finances/ Pilotage de l'entreprise.

- [Responsable de l'administration des ventes \(ROME : M1701\)](#)
- [Responsable marketing \(ROME : M1705\)](#)
- [Directeur administratif et financier / Directrice administrative et financière -DAF- \(ROME : M1204\)](#)
- [Responsable commercial / commerciale \(M1707\)](#)
- [Technico-commercial / Technico-commerciale \(D1407\)](#)

[Plus d'informations ici](#)

Financement

- Statut étudiant
 - 4 900€ par année de formation.

Bachelor École de Gestion et de Commerce (EGC)

- Alternance
 - Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage (3^{ème} année) : 6 900€, coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation (3^{ème} année) : 7 740€.
 - Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
 - Il n'y a aucun reste à charge pour l'alternant.

Chiffres Clés

Taux de réussite 2025	Taux de réussite 2024	Taux de réussite 2023
100%	82.6%	69%

Taux de présentation aux examens	Taux de poursuite d'étude	Taux d'insertion à 6 mois	Taux de rupture	Taux d'abandon
100%	64,7%	35,3%	2%	0%

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.