

## BACHELOR EGC

# ÉCOLE DE GESTION ET DE COMMERCE

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :



Le Bachelor EGC Agen fait partie du 1er réseau français d'École de Gestion et de Commerce et se classe parmi les 35 meilleurs Bachelors français. Il a pour mission de former de futurs jeunes cadres polyvalents "Middle management".

Le responsable marketing, commercialisation et gestion est muni de larges compétences. Si les aspects commerciaux et marketing forment le cœur du métier, des compétences de management, économiques, de gestion et de communication sont nécessaires. Opérationnel, il doit répondre aux besoins actuels des entreprises et aussi s'adapter aux mutations des activités, que ce soit au sein d'une filiale de grande entreprise, d'une ETI, PME ou de sa propre structure.

Polyvalent, le responsable peut évoluer dans des postes ou des secteurs d'activité différents, vers des postes d'encadrement en France ou à l'international.

### PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

**Admission en 1ère année :** Être titulaire du BAC (toutes séries) \* ou titre français ou étranger équivalent.

#### Admission parallèle

- **en 2ème année :** (ouvert aux BAC+1 validés des écoles de commerce et BAC+2 validés\*)
- **en 3ème année :** (ouvert aux BAC+2 validés \*).

**Satisfaire aux épreuves d'admission :** concours unique réseau EGC.

*\*Au plus tard le jour de la rentrée*

### INSCRIPTION :

- **1ère année :** PARCOURSUP
- **2ème et 3ème année :** Inscription sur le site SUD Business School
- Programme habilité à recevoir les étudiants boursiers (CROUS). Boursiers exonérés des frais de concours (sur justificatif).

### CONCOURS D'ADMISSION EGC :

- Oral d'anglais et entretien de motivation (consulter la plaquette concours) pour l'entrée en 1ère et 2ème année.
- Concours spécifique pour l'entrée en 3ème année

*Possibilité de préparation gratuite aux épreuves de concours*

Inscription au coaching : [contactbs@sudmanagement.fr](mailto:contactbs@sudmanagement.fr)

### DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :



D'une durée de 3 années post-Bac, le programme de formation de l'École EGC Agen s'organise autour de 4 blocs de compétences (1659 heures soit 237 jours de face à face et TD) complétés par 48 semaines de stage en France ou à l'international (statut étudiant) ou 28 semaines de stage et 1 an de pratique professionnelle (statut alternant en 3ème année).

- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs - VAE.
- Nombre de participants limité à 50 personnes par année (2 promotions de 25 personnes).

### DÉBOUCHÉS :



- **Taux d'insertion professionnelle :** 93% de nos diplômés décrochent leur premier emploi dans les 6 mois.
- **Débouchés :** Responsable des ventes (ROME : D1406), Chef de produit (ROME : M1703), Directeur(trice) d'agence bancaire (ROME : C1207), Responsable de développement export (ROME : D1406), Contrôleur de gestion (ROME : M1204), Consultant recrutement (ROME : M1502), Technico-commercial (ROME : D1407), Marketing manager (ROME : M1705), Responsable ressources humaines (ROME : M1503), Web marketer / Community manager (ROME : M1803), Responsable digital (ROME : M1705), Création / Direction d'entreprise (ROME : M1301)
- **Poursuite d'études :**  
Intégrer les programmes Grande Ecole par admission parallèle ou des Masters spécialisés des Écoles Supérieures de Commerce, les Masters Universitaires, type IAE.  
Bac+5 Mastère Manager de Business Unit sur le Campus d'Agen.  
Poursuivre à l'étranger dans un programme de MBA (Master of business Administration) au sein d'Universités partenaires.

- **Taux de réussite :** 2022 : 88% | 2021 : 90% | 2020 : 87,5%

### FINANCEMENT DE LA FORMATION :



- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat d'alternance en 3ème année, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

EGC

GESTION

COMMERCE

## CONTENU ET ÉPREUVES DU BACHELOR EGC :

### BLOC A :

#### Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en oeuvre

Diagnostic Marketing

Marketing Stratégique

Retail Marketing – Distribution

Achats et Supply Chain

Plan de Communication

Marketing Digital

Intelligence Economique

Mix Marketing

Langues des Affaires : anglais, espagnol, allemand, italien (certification TOEIC)

### BLOC B :

#### Participer à la politique commerciale et commercialiser l'offre de l'entreprise

Plan d'Action Commerciale

Négociation Commerciale

Commerce International (cours en anglais)

Gestion de la Relation Client

Prospection

### BLOC C :

#### Maitriser les fondements de la gestion budgétaire et l'analyse financière

Comptabilité Analytique et Gestion des stocks

Analyse Comptable

Analyse Financière

Environnement Juridique de l'Entreprise

Droit Fiscal et droit des sociétés

Statistiques appliquées à la gestion

Gestion Budgétaire

Stratégie Financière (gestion des investissements)

Systèmes d'Information et de Gestion (certification PCIE)

Jeux d'entreprises - Business Games

### BLOC D :

#### Manager un projet, une activité ou une équipe

Enjeux Economiques (Mondialisation et Territoires)

Management des entreprises et RSE

Pilotage de projet

Droit Social

Management des Ressources Humaines

Communication Interpersonnelle (soft skills)

Gestion du Stress et des Conflits

Pilotage Commercial

Leadership et Efficacité professionnelle

Projet Professionnel Individualisé

Management Interculturel (cours en anglais)

Conférences – Regards Croisés

Spécialités 3ème année :

- Entrepreneuriat, Créativité et Innovation

- Web Marketing et Digital

### ÉPREUVES DE DÉLIVRANCE DU DIPLÔME

Épreuves communes au réseau EGC de certification des blocs



CONTACT - AGEN

TÉL. 05 53 48 41 43

CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR

# L'ENTREPRISE À 360°

## 12 MOIS D'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE EN ENTREPRISE AVEC L'EGC AGEN

### EGC 1<sup>ère</sup> année

#### STAGE 3 SEMAINES : Découverte de l'entreprise

Tester ses potentialités en situation de travail.

Découvrir l'entreprise, son environnement économique (marché, concurrence), ses partenaires (fournisseurs, clients).

#### STAGE 8 SEMAINES : Action commerciale - marketing - gestion

Intégrer un service commercial ou marketing pour des opérations de marketing téléphonique, la mise en place d'un fichier clients, une étude de marché ou une analyse de rentabilité commerciale.

### EGC 2<sup>ème</sup> année

#### STAGE 17 SEMAINES : International

Participer à la vie d'une entreprise étrangère.  
Approfondir des connaissances linguistiques.

Intégrer une dimension internationale  
Vivre une expérience interculturelle.

**Bourse de mobilité ERASMUS** : Possibilité offerte aux étudiants pour stages ou études dans l'espace européen.



### EGC 3<sup>ème</sup> année sous statut étudiant ou alternant

#### Option 1 : Statut étudiant ou alternant

PERIODE EN ENTREPRISE (alternant) 12 mois ou STAGE (étudiant) 20 SEMAINES minimum en entreprise en France. Mettre l'apprenant en situation d'autonomie dans la réalisation de missions : commercial, marketing, gestion, ressources humaines, finance, logistique, commerce international.

L'entreprise, les missions, les thèmes de stage sont choisis par l'apprenant en fonction de son projet professionnel en développant une mission TREMPIN pour l'emploi.

#### Option 2 : Statut étudiant

STAGE 20 SEMAINES minimum en entreprise à l'étranger.  
Renforcer la dimension internationale et linguistique.

#### Option 3 : Statut étudiant

SEMESTRE D'ETUDES A L'ETRANGER.

Validation d'un double diplôme avec les Universités étrangères partenaires du réseau EGC.



## LES + DE L'EGC AGEN :

- Suivi personnalisé pour vos recherches de stage, votre alternance et votre mobilité à l'étranger.
- ICDL (International Computer Driving Licence) : passeport de compétences informatique européen.
- TOEIC (Test of English for International Communication).
- Challenge Commercial inter EGC régional et national- Les EGCiales.