

PORTE OUVERTE

Mercredi 3 décembre, 14h-17h

Mercredi 21 janvier 2026, 14h-17h

Mercredi 25 février 2026, 14h à 17h

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Les Ecoles de Gestion et de Commerce (20 campus) adossées aux CCI visent, à travers le programme en 3 ans de la formation :

- **Le développement de la maturité comportementale** : développement personnel, créativité, autonomie, sens des responsabilités, esprit d'initiative, aptitudes au travail de groupe et à l'esprit d'équipe
- **L'acquisition de savoir-faire opérationnels** en gestion commerciale, marketing et communication, distribution et logistique, mais aussi comptabilité, gestion, ressources humaines, et aptitudes managériales
- **Une culture générale et une connaissance pratique de l'entreprise**, de son environnement et de ses évolutions
- **L'intégration au monde de l'entreprise** : intervention de professionnels, échanges permanents avec le monde économique
- **L'ouverture à l'international** : pratique des langues des affaires, échanges universitaires, stages à l'étranger

CONDITIONS D'ADMISSION

- **1re année** : Inscription sur PARCOURSUP ; Etre titulaire d'un bac ou d'un diplôme de niveau 4,
- Satisfaire aux épreuves du **concours EGC** : www.egc-bs.fr - rubrique Admission : 75€
- **2e année ou 3e année** : Etre titulaire d'un bac +2 ou niveau 5 et satisfaire aux tests en marketing et gestion, et à l'entretien de motivation (dossier de candidature à compléter)

CONTENU DE LA FORMATION

- **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 de l'analyse financière
- **Bloc D** : piloter un projet, manager une équipe

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance d'apports théoriques, de mises en pratique et partage d'expériences

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Epreuves de contrôle continu et évaluations de bloc à l'écrit et/ou à l'oral selon le référentiel national EGC.

VALIDATION

Diplôme supérieur en Marketing, Commerce et Gestion, reconnu et visé par le Ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche de niveau 6 (Bac+3) - 180 ECTS.

MÉTIERS VISÉS / POURSUITE D'ÉTUDES

Chargé de Marketing et Communication, Attaché Commercial, Chargé d'affaires export, Contrôleur de gestion, Manager de la relation client, Assistant RH, Acheteur international, Manager de rayon, Directeur de point de vente.
 Master Marketing – Finances – International - Management

DATE ET DURÉE 3 ans (Bachelor) de **septembre 2026 à septembre 2029 à SENs - promotion 19**

COÛT DE LA FORMATION 4 900 € par an – Apprentissage accessible en 2^e et 3^e année

CONTACT Hervé AUBERGER - Directeur : 06 89 74 96 67 / h.auberger@yonne.cci.fr

CCI YONNE - DIRECTION EMPLOI & FORMATION

EGC - Ecole de Gestion & Commerce de Sens - 90 rue Victor Guichard 89100 SENs

① 06 89 74 96 67 - www.egc-bs.fr - ✉ egc.sens@yonne.cci.fr

STAGES ET ALTERNANCE

- **1^{re} année :**
 Stage exécution (3 semaines)
 Stage action commerciale (8 semaines) OU
 Stage à l'étranger (12 semaines)
- **2^e année :**
 Apprentissage ou
 Stage à l'étranger (16 semaines)
- **3^e année :**
 Apprentissage

CURSUS PÉDAGOGIQUE

Modules de formation	Volumes horaires	ECTS	Modalités d'évaluation
BLOC A : CONTRIBUER À DÉFINIR LA STRATÉGIE MARKETING ET ASSURER SA MISE EN ŒUVRE	301	26	
Fondamentaux du marketing	28	4	Epreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise.
Marketing Mix	42	4	Réalisation d'un dossier "Audit Marketing".
Marketing stratégique	49	3	Epreuve orale individuelle ou collective (4 personnes max) de 45 mn.
Supply Chain	28	2	Présentation et argumentation, en français et/ou dans une langue étrangère, d'un plan de communication préalablement élaboré.
Stratégie digitale	77	5	
Retail marketing-distribution	28	4	
Plan de communication	49	4	
BLOC B : PARTICIPER À LA POLITIQUE COMMERCIALE ET COMMERCIALISER L'OFFRE DE L'ENTREPRISE	280	26	
Calculs commerciaux	28	3	Epreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise.
Commerce International	35	3	Réalisation d'un dossier "Développement commercial".
Plan d'action commercial	70	5,5	Epreuve orale individuelle ou en duo (acheteur/vendeur) de 30 minutes (en Français ou en langue étrangère – "Négociation commerciale"
Négociation	42	4,5	
Technique de vente	56	5	
CRM et relation client	28	3	
Prospection	21	2	
BLOC C : MAITRISER LES FONDEMENTS DE LA GESTION BUDGÉTAIRE ET DE L'ANALYSE FINANCIÈRE	294	26	
Contrôle de gestion- cout réel	84	6,5	
Contrôle de gestion – cout prévisionnel	35	4	Epreuve orale individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise de gestion budgétaire et comptable.
Comptabilité générale	35	3	
Analyse financière	56	4,5	Epreuve orale individuelle ou en duo de 30 minutes "Commenter la situation financière d'une entreprise".
Droit de l'entreprise	28	2	
Fiscalité de l'entreprise	14	0,5	
Outils de gestion	28	4	
Rentabilité des investissements	14	1,5	
BLOC D : PILOTER UN PROJET, MANAGER UNE ÉQUIPE	294	26	
Fondements de l'économie générale	14	2,5	
Macro-economie	14	1	
Economie mondiale	14	1	
Gestion de projets	105	9	Un projet action réellement mené au cours de la certification, en individuel ou collectif (4 personnes max) donnant lieu à :
Management	56	5	<ul style="list-style-type: none"> - Un dossier écrit - Une soutenance orale de 45 min
Communication écrite et orale	28	3	
Développement personnel	35	3,5	
Leadership et efficacité	28	1	
Bloc électif	301	34	
Anglais + TOEIC	112	10	
LV2	119	9	
Entreprenariat	21	3	
Technique de recherche de stage/alternance/emploi	49		
Evaluations nationales		12	
Pratique professionnelle		42	
Stage Execution	3 sem	3	Epreuves orales d'une durée comprise entre 30 et 50 minutes selon le stage.
Stage commercialisation – Gestion	8 sem	9	Présentation et argumentation du rapport de stage préalablement élaboré.
Stage international	16 sem	10	
Stage fin d'études / Alternance	20 sem	20	
Volume horaire intégrant les évaluations de blocs	1 470 h	180	