

## PORTES OUVERTES

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](http://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.

## MÉTIER 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 2e et 3e année

## CONTACT

**Hervé AUBERGER - Directeur** : 06 89 74 96 67 / [h.auberger@yonne.cci.fr](mailto:h.auberger@yonne.cci.fr)

## CCI YONNE - DIRECTION EMPLOI & FORMATION

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

☎ 06 89 74 96 67 - [www.egc-bs.fr](http://www.egc-bs.fr) - ✉ [egc.sens@yonne.cci.fr](mailto:egc.sens@yonne.cci.fr)

## STAGES ET ALTERNANCE

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

Modules de formation	Volumes horaires	ECTS	Modalités d'évaluation
<b>BLOC A : CONTRIBUER À DÉFINIR LA STRATÉGIE MARKETING ET ASSURER SA MISE EN ŒUVRE</b>	<b>301</b>	<b>26</b>	
Fondamentaux du marketing	28	4	Epreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise.
Marketing Mix	42	4	
Marketing stratégique	49	3	Réalisation d'un dossier "Audit Marketing."
Supply Chain	28	2	Epreuve orale individuelle ou collective (4 personnes max) de 45 mn. 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	
<b>BLOC B : PARTICIPER À LA POLITIQUE COMMERCIALE ET COMMERCIALISER L'OFFRE DE L'ENTREPRISE</b>	<b>280</b>	<b>26</b>	
Calculs commerciaux	28	3	Epreuve écrite individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise.
Commerce International	35	3	
Plan d'action commercial	70	5,5	Réalisation d'un dossier "Développement commercial".
Négociation	42	4,5	
Technique de vente	56	5	Epreuve orale individuelle ou en duo (acheteur/vendeur) de 30 minutes (en Français ou en langue étrangère – "Négociation commerciale")
CRM et relation client	28	3	
Prospection	21	2	
<b>BLOC C : MAÎTRISER LES FONDEMENTS DE LA GESTION BUDGÉTAIRE ET DE L'ANALYSE FINANCIÈRE</b>	<b>294</b>	<b>26</b>	
Contrôle de gestion- coût réel	84	6,5	Epreuve orale individuelle de 3 heures, à partir d'un cas d'entreprise de gestion budgétaire et comptable.
Contrôle de gestion – coût prévisionnel	35	4	
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	
<b>BLOC D : PILOTER UN PROJET, MANAGER UNE ÉQUIPE</b>	<b>294</b>	<b>26</b>	
Fondements de l'économie générale	14	2,5	Un projet action réellement mené au cours de la certification, en individuel ou collectif (4 personnes max) donnant lieu à : - Un dossier écrit - Une soutenance orale de 45 min
Macro-economie	14	1	
Economie mondiale	14	1	
Gestion de projets	105	9	
Management	56	5	
Communication écrite et orale	28	3	
Développement personnel	35	3,5	
Leadership et efficacité	28	1	
<b>Bloc électif</b>	<b>301</b>	<b>34</b>	
Anglais + TOEIC	112	10	
LV2	119	9	
Entrepreneuriat	21	3	
Technique de recherche de stage/alternance/emploi	49		
Evaluations nationales		12	
<b>Pratique professionnelle</b>		<b>42</b>	
Stage Execution	3 sem	3	Epreuves orales d'une durée comprise entre 30 et 50 minutes selon le stage. Présentation et argumentation du rapport de stage préalablement élaboré.
Stage commercialisation – Gestion	8 sem	9	
Stage international	16 sem	10	
Stage fin d'études / Alternance	20 sem	20	
<b>Volume horaire intégrant les évaluations de blocs</b>	<b>1 470 h</b>	<b>180</b>	