

UniMan signifie l'Homme Unique, parce que chaque personne est incroyablement **unique dans sa manière d'être, de comprendre les situations et de résoudre les problèmes**. Puisque chacun est unique il est difficile d'imaginer qu'un seul système d'apprentissage unique et linéaire puisse fonctionner.

UniMan a donc conçu toute son ingénierie pédagogique à partir de cette réflexion pour permettre à chaque apprenant de **développer ses compétences en fonction de son style d'apprentissage**. De plus, nous privilégions une approche très en relation avec le besoin de l'entreprise **pour préparer les étudiants à construire une employabilité solide pour leur vie professionnelle future**.

La formation **Responsable Marketing et Commercial** est une formation Bachelor qui se prépare en 3 années. Il est possible de d'intégrer ce Bachelor en admission parallèle en 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année.

Le programme construit en 3 années permet à l'étudiant d'obtenir un diplôme Bachelor (norme européenne bac +3) mais aussi permet à l'étudiant d'acquérir de solides compétences transversales indispensables à la compréhension de l'entreprise et d'avoir une spécialité approfondie en Marketing et commercial.

UniMan a été créé en 1989. Fort de notre expérience en entreprise et des liens tissés avec le monde économique, ce programme répond directement aux attentes et besoins de l'entreprise.

Les 2 premières années sont sous le format de la formation en initiale et la 3<sup>ème</sup> année est consacrée au stage longue durée : cette expérience s'effectue dans un service correspondant à sa spécialité.

Néanmoins pendant les 2 premières années l'étudiant effectuera des stages en entreprise pour se préparer au monde économique et intégrer naturellement le stage en l'entreprise de l'année B3.

L'originalité de la pédagogie proposée par UniMan est de réaliser des cours animés uniquement par des professionnels en activité. L'apprentissage se fait par acquisition de compétences et non par module de cours. Ainsi l'étudiant est au cœur de son système d'apprentissage et participe pleinement à la construction de son portefeuille de compétences. La pédagogie est donc dynamique, pratique et concrète. **Pour rendre possible cette pédagogie, le nombre maximum d'étudiants par année est de 20 apprenants.**

Tout au long des 3 années de formation l'étudiant Bachelor réalise des projets (création d'entreprise, événements...), rencontre les acteurs du monde économique local (entreprises, institutions, associations...) pour développer ses savoirs et son potentiels d'actions.

L'étudiant est au centre de sa formation, il est acteur-décideur participatif de son apprentissage en comprenant les codes transverses de l'entreprise tout en se spécialisant. **C'est le mélange recherché de l'entreprise d'aujourd'hui, un salarié spécialisé qui comprend les finesses du marché et les besoins de l'entreprise.**

**Damien Hampartzounian**  
Directeur

## OBJECTIFS

- Découvrir le principe d'organisation et ses interactions
- S'initier au management opérationnel
- Utiliser les outils nécessaires à l'entreprise
- Créer de la valeur ajoutée comme élément du capital humain

### **Les compétences à la fin de la formation**

Le stagiaire devra à l'issue de sa formation être capable de :

- Analyser l'environnement interne et externe de l'entreprise
- Réaliser un diagnostic de l'ensemble des ressources et compétences d'une entreprise
- Négocier et suivre ses contrats
- Manager une équipe et son service
- Envisager les pistes de travail en situation de différentes problématiques de l'activité
- Communiquer de manière efficace

## VALIDATION

Diplôme UniMan **Bachelor « Responsable Marketing et Commercial »**  
 (Titre RNCP « Responsable Marketing-Commercial » en cours de validation)

## TARIF

6500 euros /année

## CONDITIONS D'ADMISSION

Le Bachelor « Responsable Marketing et Commercial » s'adresse à des techniciens qui souhaitent développer une double compétence ou à des personnes souhaitant se former au management opérationnel. Le programme aborde l'ensemble des fondamentaux de la gestion d'entreprise, d'équipe et d'un service.

En troisième année, l'apprenant intègre un approfondissement afin de préparer sa poursuite d'études en Bac +4/5 ou simplement élargir son panel de compétences.

Le programme se décline en 3 années accessibles en fonction des prérequis et de la situation de l'apprenant à sa date d'entrée en formation.

### **Accès Bachelor 1 : Responsable Marketing et Commercial (1<sup>ère</sup> année)**

L'admission est réservée aux candidats titulaires du baccalauréat ou d'un niveau baccalauréat. \*

### **Accès Bachelor 2 : Responsable Marketing et Commercial (2<sup>ème</sup> année)**

L'admission est réservée aux candidats ayant validé un bac + 1 (L1, BTS 1<sup>ère</sup> année, Bachelor 1, 1<sup>ère</sup> année d'École de commerce). \*

### **Accès Bachelor 3 : Responsable Marketing et Commercial (3<sup>ème</sup> année)**

L'admission est réservée aux candidats titulaires d'un bac + 2 (L2, BTS, DUT, Bachelor 2, 2<sup>ème</sup> année d'École de commerce).\*

#### Conditions d'admission :

- ✓ Analyse et validation de la conformité du dossier de candidature
- ✓ Entretien pédagogique et de motivation afin de valider la cohérence du choix de parcours
- ✓ QCM servant uniquement à mesurer le niveau de l'apprenant, pour lui préconiser des pistes de travail personnel avant la rentrée scolaire
- ✓ Jury de délibération

#### **\* Pour les Candidatures avec expériences professionnelles types :**

- **VAP : joindre le procès-verbal de validation du jury (notes et commentaires de soutenance)**

- **VAE : joindre pour le premier rdv d'analyse de faisabilité, un CV détaillé, tous les éléments nécessaires à l'appréciation des expériences relevant d'un niveau bac +3 ainsi que votre projet professionnel dans lequel s'inscrit votre démarche de VAE.**

## **REFERENTIEL DE FORMATION DES 3 ANNEES**

### **BLOC 1 : MANAGEMENT ET RH**

Intégrer la notion de management  
Recruter des collaborateurs  
Intégrer l'aspect rémunération comme élément de l'administration du personnel  
Découvrir son environnement économique  
Manager une équipe  
Faire la différence entre management et leadership  
Accompagner la dimension sociale du changement  
Former des collaborateurs  
Etablir un dialogue social  
Devenir un manager opérationnel  
Intégrer la communication non verbale  
Manager un projet événementiel

### **BLOC 2 : MARKETING - VENTE**

Découvrir l'entreprise et sa création  
Contribuer à l'organisation d'une entreprise en mesurant sa création de valeur  
Etablir un diagnostic de besoins  
Pratiquer une écoute active  
Négocier un contrat  
Communiquer en anglais  
Utiliser les réseaux sociaux dans la communication de l'entreprise  
Créer un site internet  
Innover en permanence dans un marché en constant mouvement  
Animer un projet événementiel

### **BLOC 3 : GESTION**

Comprendre le fonctionnement d'une entreprise et les différentes interactions avec son environnement  
Déterminer les différents statuts de l'entreprise  
Etablir un budget de service  
Distinguer marge brute et marge nette  
Etablir des tableaux de bord de suivi de l'activité  
Différencier efficacité, performance et pérennité  
Equilibrer son besoin de fond de roulement

Comprendre le rôle de la trésorerie et le paiement des factures  
Appréhender les finesses du business plan  
Etablir les seuils de rentabilité de ce service  
Lancer la création d'une entreprise

### **BLOC 4 : GESTION DE PROJET**

Gérer un projet de création d'entreprise  
Travailler son employabilité (CV, lettre de motivation, simulation d'entretien, recherche de stage/alternance/emploi).  
Etablir un projet professionnel innovant en lien avec son entreprise  
Pérenniser son réseau professionnel.  
Coaching individuel

### **BLOC 5 : DEVELOPPEMENT DES SOFT SKILLS**

Communiquer efficacement  
Gérer son stress  
Pratiquer une activité sportive  
Réussir ses examens  
Appréhender les conflits  
Développement des compétences entreprises

### **BLOC 6 : APPROFONDISSEMENT**

Bloc 1 : Marketing  
Anticiper le marché pour préparer l'avenir  
Utiliser les dernières tendances dans son domaine  
Réaliser une veille stratégique

Bloc 2 : Communication digitale  
Etablir une stratégie digitale

Bloc 3 : Démarche commerciale  
Faire évoluer sa marque et ses méthodes de commercialisation  
Utiliser son réseau professionnel pour générer du CA  
Négocier en anglais