

Bac +3

Business Manager

**Commerce, marketing
et gestion d'entreprise**



🕒 Entre 6 et 12 mois

🎓 Titre RNCP de Niv.6 (Bac+3)



Délivré par le ministère du travail



sous statut étudiant ou en alternance



Des rentrées toute l'année

📌 **Remplir un dossier d'inscription**

edup-bs.com

contact@edup-bs.com

04 12 28 00 64

Le Bac+3 Business Manager - Commerce, Marketing et Gestion d'entreprise forme les futurs managers capables de piloter un point de vente, d'animer une équipe et de développer la performance commerciale d'un magasin. Un métier complet, stratégique, au croisement de la gestion, du commerce, du management et de l'expérience client.

Chez Ed'Up Business School, nous avons conçu une formation exigeante, opérationnelle et ancrée dans la réalité terrain. Ici, pas de concepts théoriques déconnectés : vous apprendrez à optimiser un linéaire, analyser vos indicateurs de performance, gérer les stocks, organiser un planning, animer une équipe, mettre en place une opération commerciale ou encore garantir une expérience client irréprochable.

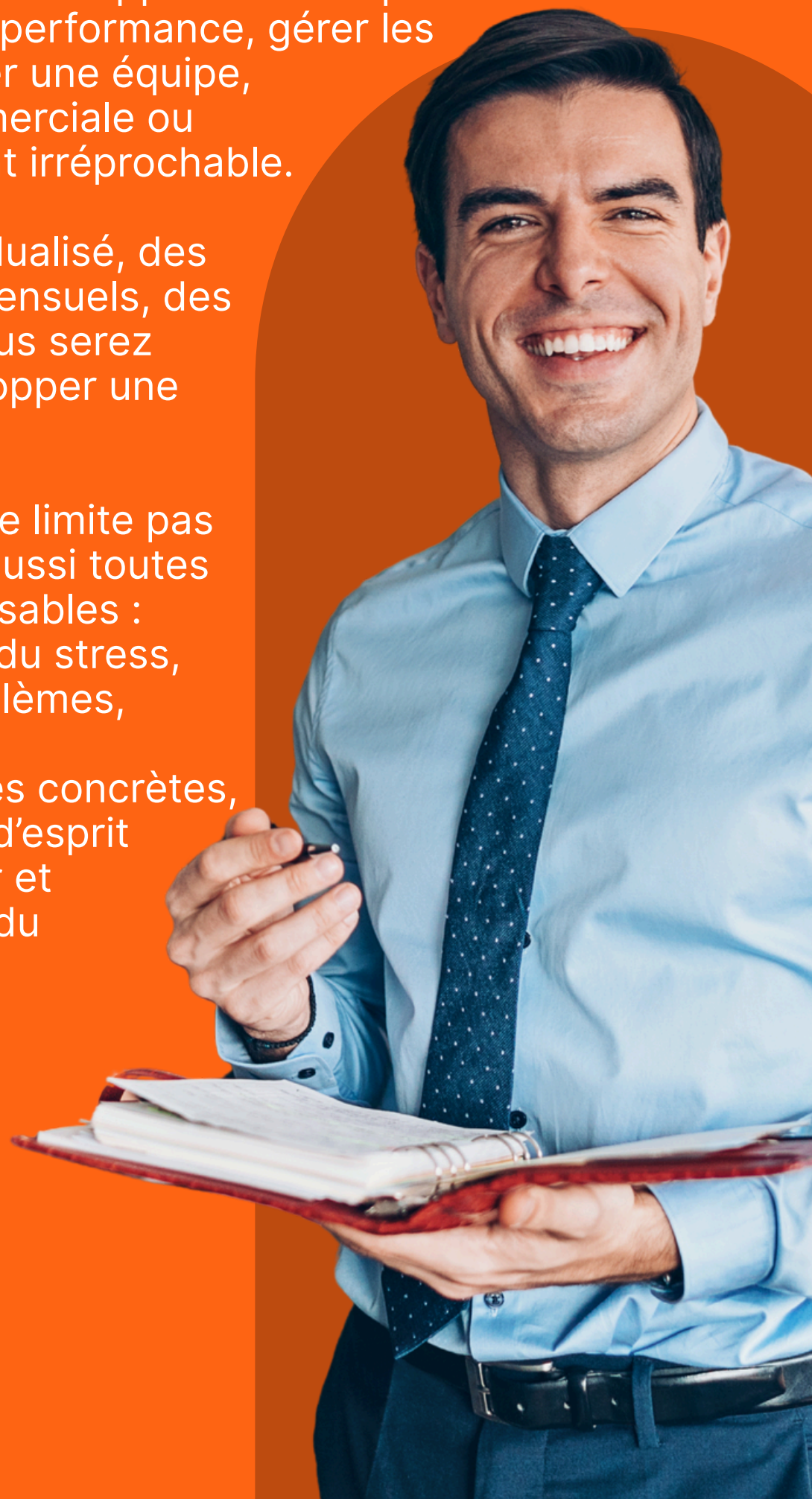
Grâce à un accompagnement individualisé, des modules actualisés, des coaching mensuels, des cas pratiques et un suivi régulier, vous serez guidé(e) à chaque étape pour développer une vraie posture de manager.

Et parce qu'un bon responsable ne se limite pas à la technique, la formation intègre aussi toutes les compétences humaines indispensables : leadership, communication, gestion du stress, prise de décision, résolution de problèmes, organisation.

Vous repartez avec des compétences concrètes, des réflexes professionnels et l'état d'esprit nécessaire pour manager, performer et évoluer rapidement dans le secteur du commerce.

Durée estimée : 512h

Démarrage : Toute l'année



Bac+3 Business Manager – Commerce, Marketing et Gestion d'entreprise

Quels débouchés ?



Avance vers un Bac+5

- Management & Stratégie d'Entreprise
- Marketing & Communication
- Management commercial
- Management Opérationnel
- Entrepreneuriat & Innovation
- Digital / E-business
- Etc.

Entre sur le marché du travail

- Responsable de magasin
- Adjoint de direction
- Responsable commercial
- Responsable des ventes
- Etc.



Cette liste n'est pas exhaustive. De nombreuses passerelles sont possibles en fonction de votre projet, n'hésitez pas à consulter le site de l'ONISEP (Office national d'information sur les enseignements et les professions) et à vous rapprocher de votre coach et talent partner chez Ed'Up Business School.

La méthode **Ed'Up**

Une plateforme 100% en ligne

Des contenus organisés et faciles à suivre, pour t'aider à comprendre chaque notion, pas à pas, à ton rythme.



Un rythme flexible

Tu bosses à ton rythme, selon ton emploi du temps. L'objectif : progresser sans pression, mais avec impact.



Des cours conçus par des experts

Des contenus pensés avec des pros du terrain, pour t'apprendre ce qui compte vraiment en entreprise.



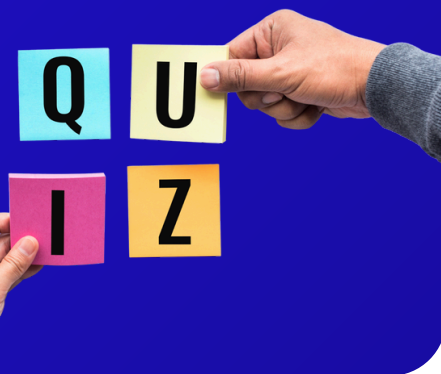
Masterclass & Webinaires en live

Avec des experts qui viennent partager leur parcours, leurs méthodes et répondre à tes questions.



Quiz réguliers

Pour valider ce que tu as compris et progresser sans pression.



Études de cas immersives

Parce que rien ne vaut la pratique, tu bosses sur des cas concrets comme en entreprise.



Up'Days pour préparer l'examen

Des sessions intenses pour t'entraîner, corriger tes erreurs et arriver serein(e) à l'épreuve.



Vidéos d'experts

Des vidéos engageantes pour t'expliquer les notions, te montrer des exemples concrets et t'aider à mieux retenir.



Au programme



1

Organisation et productivité

Structurer son travail, planifier efficacement et utiliser les bons outils pour gagner en organisation et performance.

2

Marketing

Comprendre son marché, définir une offre pertinente et construire un positionnement clair pour attirer ses clients.

3

Intelligence émotionnelle

Mieux se connaître, gérer ses émotions, comprendre l'autre et adapter son comportement pour des relations fluides.

4

Pilotage opérationnel d'un établissement

Piloter la performance commerciale à travers la gestion de l'offre, des stocks, du merchandising et du plan d'action commercial, en lien avec les objectifs du point de vente.

5

Visibilité locale et digitalisation du commerce

Développer la visibilité d'un point de vente sur son territoire grâce au digital, aux réseaux sociaux et à une stratégie de communication locale performante.

6

Techniques de communication et influence digitale

Communiquer avec impact, gérer son image en ligne et développer un réseau solide, en public comme sur le digital.

7

Motivation, leadership, et communication

Apprendre à gérer un site, les réseaux, la pub en ligne et booster la conversion web.

8

Stratégie et gestion d'entreprise

Analyser une entreprise, définir des orientations stratégiques et piloter la performance grâce aux outils financiers et décisionnels.

9

Introduction au management

Comprendre les rôles, styles et missions du manager pour encadrer une équipe, développer la motivation et adopter une posture managériale adaptée à chaque situation.

10

Management des ressources humaines

Recruter, intégrer et accompagner les collaborateurs tout en pilotant la performance collective et en instaurant un climat de travail motivant et durable au sein de l'établissement marchand.

11

Droit, éthique et RSE

Sécuriser ses pratiques commerciales, respecter la loi et intégrer éthique et responsabilité environnementale dans son activité.

12

Business intelligence

Analyser des données fiables, créer des tableaux de bord et prendre de meilleures décisions grâce aux outils de Business Intelligence.

13

Intelligence artificielle

Utiliser l'IA pour prospecter, personnaliser, analyser les données et optimiser la performance tout en gardant une approche éthique.

14

Savoir-être en entreprise

Adopter les codes pros, communiquer avec justesse et collaborer efficacement pour évoluer sereinement en entreprise.

15

Gestion de projets

Planifier, organiser, suivre et analyser un projet en utilisant les bonnes méthodes et des outils de pilotage efficaces.

16

Pilotage stratégique & performance économique de l'établissement

Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique du point de vente en élaborant des prévisionnels, en analysant les résultats et en définissant des actions correctives chiffrées alignées avec les objectifs de rentabilité.

COACHING ALTERNANCE

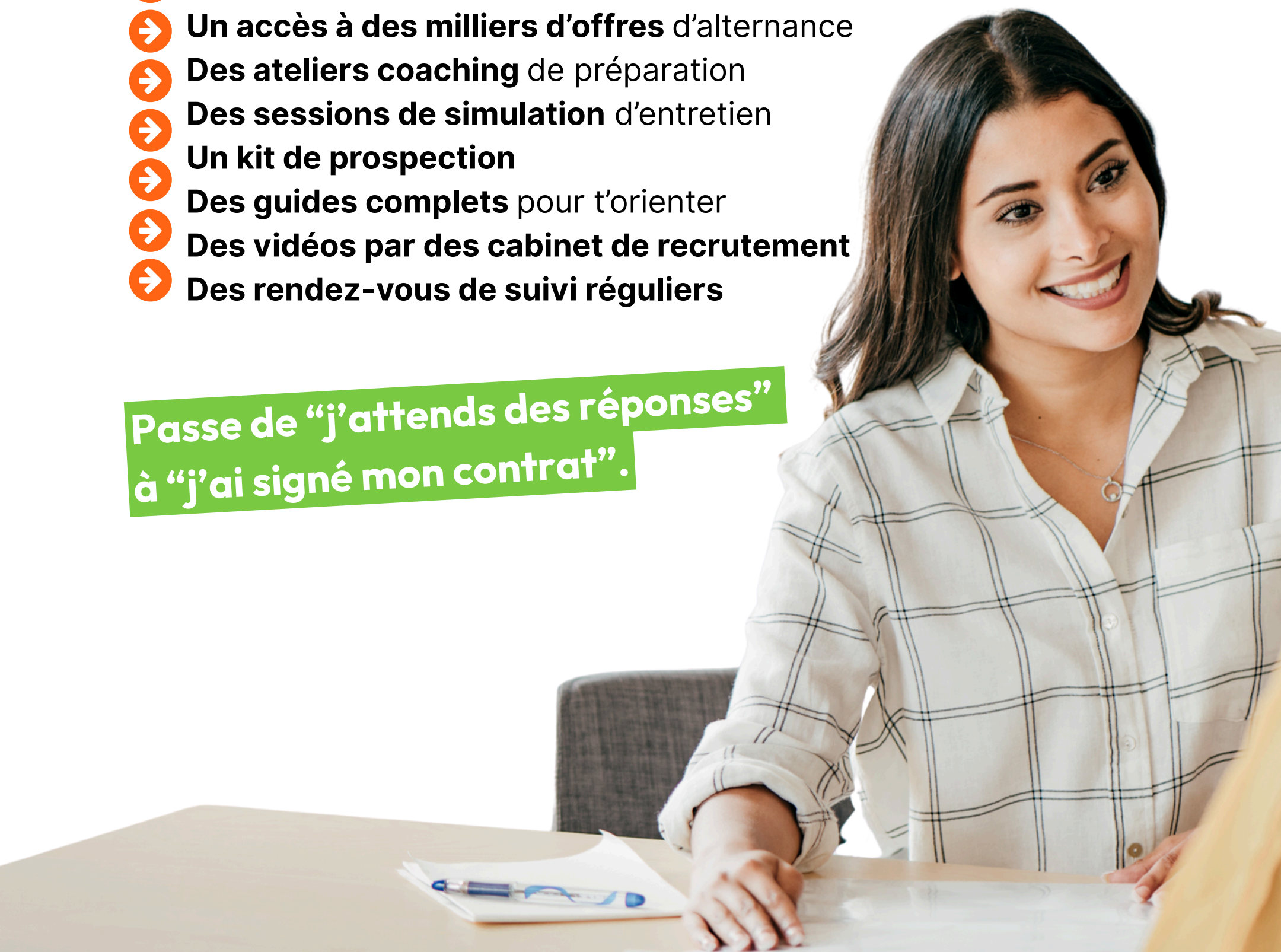
Découvre le Programme Job'Booster

Avec notre programme Job Booster, tu bénéficies d'un accompagnement complet pour trouver ton entreprise vite et bien. Coach dédié, offres ciblées, outils concrets : tout est réuni pour t'emmener jusqu'à la signature de ton contrat.

Accéder au programme Job' Booster, c'est avoir :

- ➔ **Un coach qui t'accompagne** personnellement
- ➔ **Un accès à des milliers d'offres** d'alternance
- ➔ **Des ateliers coaching** de préparation
- ➔ **Des sessions de simulation** d'entretien
- ➔ **Un kit de prospection**
- ➔ **Des guides complets** pour t'orienter
- ➔ **Des vidéos par des cabinet de recrutement**
- ➔ **Des rendez-vous de suivi réguliers**

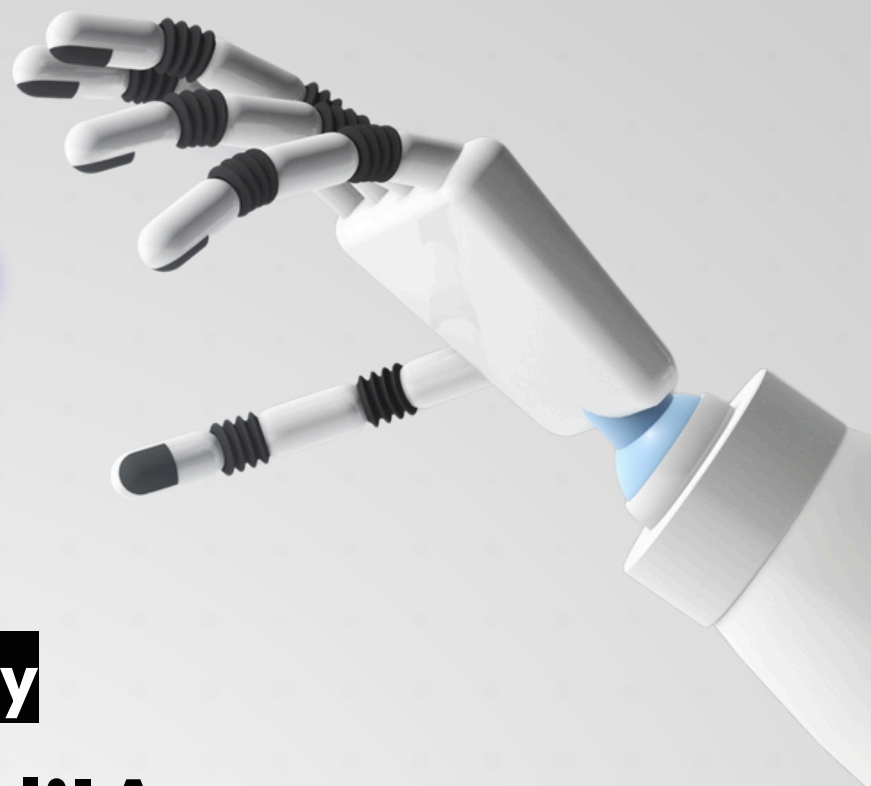
**Passe de "j'attends des réponses"
à "j'ai signé mon contrat".**



**Chez Ed'Up, on ne parle pas
d'accompagnement.
On l'incarne. Avant, pendant,
et après ta formation.**

Et pour toi, ça change tout.





Découvrez Eddy

Nous avons mis l'IA au service de l'éducation

L'intelligence artificielle transforme déjà notre quotidien.

Et dans l'éducation, elle ouvre des possibilités incroyables.

Elle permet d'apprendre à son rythme, de recevoir des explications personnalisées, de poser des questions sans jamais se sentir jugé, et de revenir sur une notion autant de fois que nécessaire.

Une IA entraînée sur tes cours

Eddy est entraîné uniquement sur des contenus validés, issus de la formation.

Elle ne "devine" pas : elle s'appuie sur ce que tu apprends, avec cohérence.

Développée par une entreprise française

Nous avons fait le choix de travailler avec Stellia AI, une startup française engagée, qui partage nos valeurs : transparence, responsabilité, et utilité pédagogique.



Disponible 24h/7j pour t'accompagner

Tu peux lui demander d'expliquer une notion simplement ou en profondeur, de te faire un quizz, un schéma ou un résumé.

Bac +3

Business Manager – Commerce, Marketing et Gestion d'entreprise (RNCP38666)

Quels sont les prérequis ?

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5.
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet

Objectifs de la formation

- Piloter la performance d'un point de vente en analysant les indicateurs clés
- Manager et accompagner une équipe afin d'assurer une organisation efficace, une motivation durable et une qualité de service optimale.
- Optimiser l'expérience client et le parcours d'achat en travaillant le merchandising, l'agencement, la disponibilité produit et la relation client.
- Gérer les opérations commerciales et administratives du magasin : plannings, commandes, réception de marchandises, gestion des stocks, conformité, sécurité.
- Mettre en place des actions commerciales et marketing locales pour attirer, fidéliser et développer la clientèle de l'établissement.

Modalités d'évaluation

- Évaluations continues : quiz, devoirs à rendre, cas pratiques.
- Examens blancs pour préparer les étudiants à l'examen final.
- Projet de fin d'études.
- Examen final, organisé dans un centre d'examen.

Modalité et délais d'accès

- L'accès à la formation se fait en plusieurs étapes :
- Étude du dossier de candidature,
- Test d'admission pour évaluer les prérequis académiques et professionnels,
- Entretien de positionnement individuel pour valider le niveau, la motivation et la cohérence du projet professionnel.
- L'admission définitive est conditionnée à la réussite de ces étapes.

Délai moyen d'accès : 2 semaines après validation complète du dossier.

Méthodes mobilisées

- Cours 100 % en ligne, accessibles à tout moment depuis la plateforme pédagogique.
- Classes virtuelles hebdomadaires (live) avec les formateurs référents.
- Capsules e-learning interactives, études de cas, vidéos, quiz, travaux dirigés.
- Coaching individuel mensuel avec un coach attitré.
- Webinaires experts réguliers avec des leaders d'opinion.
- Webinaires collectifs hebdomadaires pour répondre aux questions transversales.
- Suivi individualisé via Eddy, notre assistant IA pédagogique, tout au long du parcours.

Accessibilité handicap

- Vous êtes en situation de handicap ? Avez-vous besoin d'une prise en charge particulière adaptée à votre situation ?
- Contactez notre référente Handicap : Soraya Lucas (slucas@edup-bs.com)

Equivalences et passerelles

Le certificateur n'a identifié aucune équivalence.

Organisation de la formation

- Equipe pédagogique : Soraya LUCAS, Fondatrice, directrice du conseil pédagogique et présidente du conseil de perfectionnement
- Equipe accompagnement : Laurie Carta, directrice relations entreprises et alternance

Examen

Lieu : en présentiel dans un centre d'examen agréé.

Mise en situation professionnelle	4h
Entretien technique	1h
Questionnement à partir de production(s)	1h40
Entretien final	15min

Validation par bloc de compétences :

La certification du TP - Responsable d'établissement marchand (RNCP38666), repose sur 3 blocs de compétences définis dans la fiche RNCP, accessible sur France compétences.

Chaque bloc peut être préparé et validé indépendamment, selon votre parcours.

En cas de réussite à un ou plusieurs blocs (note $\geq 10/20$ ou validation des acquis), vous recevrez une attestation officielle délivrée par le ministère du travail, valable pendant cinq ans. Cette attestation reconnaît les compétences acquises, quelle que soit la voie de formation.

Pour plus d'informations sur les modalités de validation, consultez [la fiche RNCP](#) ou rapprochez-vous de votre coach et talent partner Ed'Up.

Que deviennent les apprenants après un Bac+3 ?

Les diplômés de niveau Bac+3 bénéficient d'une très bonne insertion professionnelle sur le marché du travail français :

- 90% d'emploi à 18 mois après l'obtention du diplôme
- 93% d'emploi à 30 mois
- 81% en emploi salarié en France dès 18 mois (promotion 2022)

Ces données concernent l'ensemble des diplômes de niveau Bac+3 (licences professionnelles et titres RNCP de niveau 6).

Sources : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche - Enquêtes d'insertion professionnelle 2022-2024