

Les Programmes de Bachelor Management

Durée des études : 3 ans

Condition d'accès

Pour accéder au cursus du Bachelor, vous devez au moins avoir un diplôme de Baccalauréat ou un diplôme de BTP.

Objectifs de la Formation

Un Bachelor en Management à Collège de Paris ouvre les portes d'un domaine dynamique et essentiel dans le monde des affaires. En tant que futur professionnel du management, vous développerez des compétences pour guider les organisations vers le succès, en élaborant des stratégies efficaces, en gérant des équipes performantes et en prenant des décisions éclairées. Le champ du Management offre une diversité de secteurs à explorer, permettant de façonner l'évolution des entreprises et de participer à des projets innovants.

Stages

Des stages en entreprises sont obligatoire chaque année pour tous les étudiants.

Le stage de fin d'études, effectué lors du dernier semestre du Bachelor offre aux étudiants une expérience professionnelle concrète et approfondie et facilite leur transition vers une carrière réussie.

Perspectives académiques

Le titulaire d'un Bachelor en Management aura la possibilité de poursuivre ses études supérieures dans le cadre d'un Master professionnel (Bac+5)

Nos Spécialités de Bachelor

- Administration des Affaires
- Marketing et Communication
- Management et Gestion



Bachelor en Management et Gestion

Objectifs

- Approfondir la compréhension des principes de gestion dans divers contextes.
- Développer des compétences en planification, organisation, direction et contrôle des ressources.
- Maîtriser la communication et le leadership pour motiver les équipes et résoudre les problèmes.
- Explorer les stratégies de prise de décision, la résolution de conflits et la gestion du changement.
- Aborder les enjeux de gestion des ressources humaines, de durabilité et d'éthique.
- Cultiver des compétences en gestion de projet et en amélioration des processus.

Les débouchés

- **Responsable Administratif et Financier**
- **Manager de Projets**
- **Autoentrepreneur**
- **Chargé d'Approvisionnements**

Programme 1ère année

- Droit commercial
- Gestion de la relation client
- Prospection et négociation
- Gestion des approvisionnements
- Outils informatiques et collaboratifs
- Marketing relationnel
- Economie générale
- Anglais
- Développement du portefeuille clients
- Dossier d'étude de la Relation Client
- Administration des ventes
- Gestion du risque client
- Dossier de gestion des activités administratives et financières
- Management d'entreprise
- Culture générale d'entreprise
- **Projet : création d'un produit**

Programme 2ème année

- Organisation administrative et gestion des processus
- Gestion des ressources humaines
- Satisfaction et fidélisation client
- Outils informatiques et collaboratifs
- Communication interpersonnelle
- Gestion et pilotage des activités
- TDB et suivi d'activité
- Jeu d'entreprise
- Anglais
- Outils de gestion appliqués : ERP, CRM, BDD commerciale
- Système d'information et gestion des données
- Communication interne
- Marketing et communication externe
- Promotion et pérennisation des ventes
- Dossier de pérennisation des ventes
- Personal Branding
- **Projet : Campagne de communication**

Programme 3ème année

- Marketing stratégique
- Pilotage de la performance et contrôle des activités
- Analyse des données commerciales
- Community Management
- Management d'une équipe commerciale et développement RH
- Négociation commerciale et stratégie de conquête et de fidélisation
- Droit des relations commerciales
- Anglais
- Plan d'action commercial et marketing
- Marketing opérationnel et communication
- Rapport professionnel
- Projet d'entreprise : création d'entreprise
- Comptabilité approfondie
- Audit comptable
- Fiscalité
- Comptabilité des sociétés
- **Stage de fin d'études**

Bachelor en Marketing et Communication

Objectifs

- Concevoir des stratégies de promotion ciblées et efficaces tout en comprenant leur impact.
- Développer des compétences pratiques pour planifier des campagnes et créer des messages convaincants via divers canaux.
- Explorer la création de contenu attrayant pour susciter un engagement optimal sur différentes plateformes.

Les débouchés

- **Spécialiste en Marketing Digital**
- **Responsable Commercial**
- **Chef de Projet Marketing**
- **Responsable du Développement**

Programme 1ère année

- Droit commercial
- Gestion de la relation client
- Prospection et négociation
- Gestion des approvisionnements
- Outils informatiques et collaboratifs
- Marketing relationnel
- Economie générale
- Anglais
- Développement du portefeuille clients
- Dossier d'étude de la Relation Client
- Administration des ventes
- Gestion du risque client
- Dossier de gestion des activités administratives et financières
- Management d'entreprise
- Culture générale d'entreprise
- Projet : création d'un produit

Programme 2ème année

- Organisation administrative et gestion des processus
- Gestion des ressources humaines
- Satisfaction et fidélisation client
- Outils informatiques et collaboratifs
- Communication interpersonnelle
- Gestion et pilotage des activités
- TDB et suivi d'activité
- Jeu d'entreprise
- Anglais
- Outils de gestion appliqués : ERP, CRM, BDD commerciale
- Système d'information et gestion des données
- Communication interne
- Marketing et communication externe
- Promotion et pérennisation des ventes
- Dossier de pérennisation des ventes
- Personal Branding
- **Projet : Campagne de communication**

Programme 3ème année

- Marketing stratégique
- Pilotage de la performance et contrôle des activités
- Analyse des données commerciales
- Community Management
- Management d'une équipe commerciale et développement RH
- Négociation commerciale et stratégie de conquête et de fidélisation
- Droit des relations commerciales
- Anglais
- Plan d'action commercial et marketing
- Marketing opérationnel et communication
- Rapport professionnel
- Projet d'entreprise : création d'entreprise
- Identité de marque
- Webmarketing
- Communication média/événementielle
- Marketing international
- Stage de fin d'études

Bachelor en Administration des Affaires

Objectifs

- Développer des compétences pratiques en gestion opérationnelle, comptabilité, marketing et gestion des ressources humaines.
- Maîtriser l'utilisation des outils de gestion pour des décisions éclairées et des opérations optimisées.
- Explorer la planification stratégique et la gestion des risques pour favoriser la croissance durable.

Les débouchés

- **Consultant en Finance Internationale**
- **Responsable Export**
- **Analyste Financier**
- **Auditeur Externe**
- **Business Manager**
- **Chef de Projet**

Programme 1ère année

- Droit commercial
- Gestion de la relation client
- Prospection et négociation
- Gestion des approvisionnements
- Outils informatiques et collaboratifs
- Marketing relationnel
- Economie générale
- Anglais
- Développement du portefeuille clients
- Dossier d'étude de la Relation Client
- Administration des ventes
- Gestion du risque client
- Dossier de gestion des activités administratives et financières
- Management d'entreprise
- Culture générale d'entreprise
- **Projet : création d'un produit**

Programme 2ème année

- Organisation administrative et gestion des processus
- Gestion des ressources humaines
- Satisfaction et fidélisation client
- Outils informatiques et collaboratifs
- Communication interpersonnelle
- Gestion et pilotage des activités
- TDB et suivi d'activité
- Jeu d'entreprise
- Anglais
- Outils de gestion appliqués : ERP, CRM, BDD commerciale
- Système d'information et gestion des données
- Communication interne
- Marketing et communication externe
- Promotion et pérennisation des ventes
- Dossier de pérennisation des ventes
- Personal Branding
- **Projet : Campagne de communication**

Programme 3ème année

- Marketing stratégique
- Pilotage de la performance et contrôle des activités
- Analyse des données commerciales
- Community Management
- Management d'une équipe commerciale et développement RH
- Négociation commerciale et stratégie de conquête et de fidélisation
- Droit des relations commerciales
- Anglais
- Plan d'action commercial et marketing
- Marketing opérationnel et communication
- Rapport professionnel
- Projet d'entreprise : création d'entreprise
- Communication managériale
- Management de la qualité
- Etude et analyse de marché
- Stratégie digitale et e-réputation
- **Stage de fin d'étude**