



# Bachelor Entrepreneuriat, Innovation et Growth marketing

Bac+3

RNCP



# Bachelor Entrepreneuriat, Innovation et Growth marketing

Vous avez l'esprit d'entreprise ? Notre cycle Bachelor Entrepreneuriat et growth marketing en 3 ans vous donnera les clés pour réussir dans le monde de l'entrepreneuriat et du marketing et convaincre un financeur ou un futur client.

À l'issue de ces 3 années de formation, vous maîtriserez la stratégie de commercialisation d'un produit innovant et saurez identifier les leviers de création de valeur pour accroître rapidement sa clientèle et son chiffre d'affaires.



## FORMATION ACCESSIBLE EN

- › Contrat de professionnalisation ;
- › Contrat d'apprentissage ;
- › Stage alterné ;
- › Initial.

## RYTHME DE COURS

4 jours entreprise  
& 1 jour école

## PRÉREQUIS

- › Bac ou certification équivalente.



Bac+3



Enregistré  
au RNCP



Programme  
en 3 ans



Campus situé  
à Lyon



37 000€  
de salaire\*

## Les compétences visées

- › Identifier les leviers de création de valeur
- › Définir son business model
- › Savoir gérer la partie financière et comptable de son entreprise
  - › Développer la clientèle et le chiffre d'affaires par les techniques webmarketing et growth hacking
- › Répondre à un appel d'offre
- › Maîtriser les techniques de l'UI/UX Design
- › Suivre et évaluer le projet innovant
- › Animer et coordonner une équipe projet
- › Prendre en compte les enjeux environnementaux au sein d'un projet innovant
- › Maîtriser les techniques d'émergence d'idées et de créativité (Design Thinking)

## Coût de la formation en initial et en alternance

Pour les apprenants en Initial, Le coût du Bachelor Chef de projet de l'innovation et de la transformation digitale est de 5 500 € par an pour les deux 1<sup>eres</sup> années et de 6 000 € pour la 3<sup>e</sup> année, soit 17 000 € pour les 3 années. En alternance, l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant prend en charge le coût de la formation.

## Année 1

### Techniques commerciales

- › Nouvelles attentes des consommateurs
- › Techniques de vente et négociation
- › Elaboration d'un pitch
- › Persona et comportements consommateurs
- › Etude de marché et outils d'analyse stratégique

### Communication digitale

- › Gestion de projet
- › Plan média web
- › Support de communication no code
- › Réseaux sociaux
- › Ecriture web
- › Projets : campagne de communication digitale sur une thématique environnementale

### Introduction au webdesign mobile

- › Design thinking
- › Architecture d'une application mobile
- › UX/UI design et graphisme pour le web
- › Introduction aux big data, IA, algorithmes, fonctionnement du web et architecture client-serveur
- › Entreprise et enjeux environnementaux

- › Projets : conceptualisation d'une application mobile à destination des apprenants

## Année 2

### Commercialisation

- › Marketing mix (prix, produit, promotion, distribution)
- › Gestion de projet agile
- › Supply chain
- › Conception de produits industriels
- › Economie durable
- › Projet : campagne de commercialisation d'un produit innovant

### Gestion économique et RH d'une entreprise

- › Gestion financière pour l'entrepreneur : comptabilité, finance, contrôle de gestion
- › Appel d'offre
- › Droit de la propriété intellectuelle
- › RSE et Marque employeur
- › Stratégie de recrutement sur le web
- › Projets : réponse à un appel d'offre, développement de sa marque employeur

## Année 3

### Analyse, cadrage et pilotage d'un projet innovant

- › Analyse stratégique interne et externe

- › Analyse de la valeur
- › Cadrage et suivi de projet innovant
- › Idéation et créativité
- › Techniques managériales
- › Animation de l'équipe projet et suivi de l'activité
- › Communication et accompagnement au changement
- › Projets : rapport d'analyse stratégique, dossier de Diagnostic de la valeur, présentation du pilotage d'un projet innovant

### Entrepreneuriat

- › Définir son business model
- › Ma stratégie financière
- › Ma stratégie juridique et fiscale
- › Pilotage opérationnel ›
- Stratégie marketing

### Growth marketing

- › Stratégie de communication ›
- Gestion des réseaux sociaux
- › Stratégie webmarketing
- › Référencement naturel et payant
- › Marketing automation
- › Growth hacking
- › Projet : stratégie webmarketing et growth hacking pour une entreprise réelle

# Le Programme

## du Bachelor Entrepreneuriat / Growth marketing/ Innovation

**60 crédits ECTS (30 par semestre)**

**3 ans de formation : 500 heures par année de formation**

Le programme du Bachelor entrepreneuriat, innovation et growth marketing permet une prise de poste rapide à la sortie.

Le cursus, complet et répondant aux demandes actuelles du marché de l'emploi, avec une forte orientation entrepreneuriat et webmarketing, vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires à la mise en place et au développement de projets entrepreneuriaux ou d'innovation en entreprise.

→ La formation comprend la préparation et passage de la certification TOEIC



# La Formation

## Les objectifs pédagogiques de la formation

- › Identifier les axes de développement par l'innovation et définir les stratégies pertinentes
- › Savoir formuler des préconisations pertinentes et aboutir à une proposition concrète
- › Présenter et savoir convaincre de la pertinence des propositions auprès du décideur
- › Piloter un projet en innovant en démontrant sa faisabilité
- › Savoir développer la clientèle de l'entreprise grâce au webmarketing et au growth hacking

## Les Modalités d'évaluations

La validation du Bachelor Chef de projet Innovation s'appuie sur l'évaluation de compétences à travers :

- › Un rapport d'analyse stratégique (écrit et oral) pour identifier en groupe les leviers de création de valeur d'une entreprise
- › Un travail écrit de synthèse de l'encadrement de projet accompagné d'un oral avec mise en situation pour évaluer vos compétences de manager de proximité
- › Un dossier de Diagnostic de la valeur afin d'appliquer la méthodologie de l'analyse de la valeur pour la conception de l'innovation. A l'oral, le candidat défendra son choix de projet d'innovation pour l'entreprise.
- › Une soutenance de pilotage de projet innovant pour le cadrage de l'intégration de l'innovation dans l'entreprise et l'accompagnement au changement
- › Un projet Challenge en groupe afin de définir et proposer la stratégie webmarketing et growth hacking la plus performante pour une entreprise donnée
- › Un grand oral de fin de formation pour démontrer à travers un questionnement devant un jury professionnel la bonne acquisition de l'ensemble des compétences du Bachelor

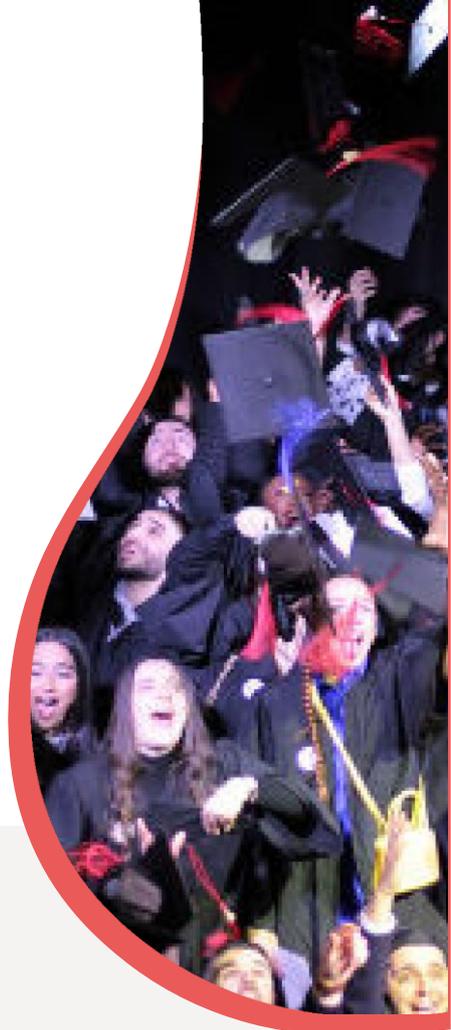
## La formation en plusieurs chiffres

ESCMA propose depuis peu cette formation et n'a pas encore des retours sur l'employabilité et la satisfaction après la formation.

## La certification professionnelle préparée

*La formation délivre la certification professionnelle "Chef de projet de l'innovation et de la transformation digitale pour TPE/PME" de Niveau 6 (bac+3) publiée au Journal Officiel le 01 juillet 2022 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles jusqu'au 01 juillet 2024.*

*Autorité responsable Ecole Internationale de Management de Lyon (ESCMA)  
Code RNCP 36583 - Code NSF 310m et 320 - Code CPF 336898*





# Rejoignez un des secteurs les plus porteurs

## Et décrochez un CDI facilement

Le commerce est l'un des secteurs fondamentaux de l'activité économique mondiale, selon l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE). Il compte en France plus de 3 millions de personnes actives dont plus de 80% en CDI. Les métiers du secteur commercial font partie des plus recherchés par les recruteurs.

La moitié des professionnels du secteur exerce dans le commerce de proximité, la grande distribution ou le B2C (business to customer); l'autre moitié exerce en B2B (business to business), que ce soit au sein d'entreprises de services ou de produits.

### La formation en plusieurs chiffres

- › ESCMA propose depuis peu cette formation et n'a pas encore des retours sur l'employabilité et la satisfaction après la formation.

## Quelques chiffres clés du secteur

**2,4 millions**  
de salariés dans le secteur commercial en France

**120 000**  
postes à pouvoir en 2021 dans le secteur commercial

**1 353 M. d'€**  
chiffre d'affaires réalisé par les entreprises du secteur sur l'année

*Chiffres : INSEE & Pôle Emploi*

## Quelques exemples de débouchés métiers

- › Chef de projet innovation
- › Manager-chef de projet
- › Chef de projet R&D
- › Chef de projet webmarketing
- › Growth hacker
- › Consultant stratégie et transformation digitale
- › Entrepreneur

# Bienvenue à l'ESCMA, l'Ecole Internationale de Management de Lyon

Basée au coeur de Lyon, dans le 15e arrondissement, l'ESCMA est une école d'enseignement supérieur, de Bac+2 à Bac+5, autour des fonctions managériales des entreprises. Nos formations sont spécialisées en commerce, gestion de projets, entrepreneuriat, marketing, communication et ressources humaines. Elles délivrent toutes une certification professionnelle inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

## Nos chiffres clés de 2022



**90 %**

des apprenants ont  
obtenu tout ou partie  
de leur diplôme



**71 %**

de nos apprenants  
sont satisfaits



**85 %**

de nos alumni  
sont actifs



# Nos apprenants témoignent

---



“ Ma première expérience en alternance lors de ma troisième année de bachelor a été très enrichissante, l’alternance est donc devenue une évidence pour mon parcours professionnel.

Mathieu, Mastère Entrepreneuriat & Innovation *Promotion 2021*

L’école organise des sessions de Job Dating. J’y ai participé et j’ai été directement recruté par un cabinet d’expert-comptable à Saint Lazare.

Marie-France, Bachelor Ressources Humaines *Promotion 2021*



“ Première journée de cours et le lendemain alternance trouvée, grâce aux conseillers de l’ESCMA !

Tomasz, Responsable Développement Commercial *Promotion 2019*

À chaque étape franchie, vous deviendrez de plus en plus fort, de plus en plus compétent, de plus en plus confiant en vous-même ; et vous connaîtrez de plus en plus de succès.

Clara, Bachelor Marketing et Communication Digitale *Promotion 2020*





# L'accompagnement de l'ESCMA

## Le parcours Coaching

Une fois votre préinscription validée par nos équipes, **vous serez convié chaque semaine à des ateliers de coaching** sur votre CV, votre lettre de motivation, vos réseaux sociaux, votre posture, vos candidatures et vos entretiens d'embauche.

L'objectif ? Mettre toutes les chances de votre côté pour décrocher un contrat en alternance ou un stage. Organisés avec d'autres apprenants inscrits à l'ESCMA les ateliers vous permettent de bénéficier de l'expérience et des conseils des uns et des autres, mais surtout **de notre équipe chargée des relations entreprises**

## Les job dating

Trouver une entreprise pour vous accueillir en stage, en contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage n'est pas toujours une mince affaire. Nos chargés de relations entreprises **invitent chaque mois nos entreprises partenaires** et nos apprenants à des sessions job dating pour les aider à décrocher un contrat !

## Un suivi tuteurs / apprenants de proximité

- › 3 échanges avec votre tuteur en entreprise si vous êtes en alternance afin de nous assurer que votre intégration se passe bien et que vos missions matchent avec le programme de la formation.
- › 2 à 3 points avec vous durant l'année afin d'échanger sur vos progrès, écouter vos recommandations et vous conseiller sur la poursuite de vos études ou le lancement de votre carrière professionnelle



## Des échanges à l'international

L'ESCMA est partenaire du réseau ERAMUS et ERASMUS+. Rejoindre l'ESCMA, c'est l'opportunité de participer à des échanges apprenants à travers le monde. C'est une opportunité unique pour les apprenants de découvrir une nouvelle culture et d'élargir leurs horizons académiques.

# La vie apprenante à l'ESCMA

Développant de véritables qualités humaines, organisationnelles et solidaires, la vie apprenante représente une composante fondamentale du projet pédagogique de notre école. Ainsi, les apprenants de l'ESCMA

## Le BDE et la vie associative

La vie associative donne l'occasion à nos apprenants de développer leurs qualités comportementales dans le cadre d'un engagement bénévole et facultatif, mais accompagné et valorisé par l'école. Le BDE anime la vie sur notre campus Lyonnais en s'appuyant sur ses apprenants. Chaque apprenant a la possibilité de s'impliquer selon ses goûts, dans une ou plusieurs activités. Vous pouvez également imaginer et développer un projet ; l'école est à votre écoute pour vous accompagner dans la création d'une nouvelle association. A l'ESCMA, nous aidons également nos apprenants à créer leur entreprise en leur mettant à disposition locaux et équipements nécessaires à l'entrepreneuriat.



## Remises de diplômes

Votre moment de gloire ! C'est avec beaucoup d'émotions que chaque promotion monte sur scène, partageant de nombreuses anecdotes sur leurs parcours au sein de l'école.

C'est l'occasion pour l'ESCMA de féliciter les nouveaux diplômés et de valoriser cette étape-clé de leur futur parcours professionnel, entourés de leur famille et amis, camarades de promotion et leurs formateurs, marquant leur entrée définitive dans la vie professionnelle.

## La vie après l'ESCMA

Après avoir grandi durant ces quelques années passées à nos côtés, les apprenants sont prêts à entrer dans le monde du travail.

L'ESCMA travaille aujourd'hui avec de nombreuses entreprises à travers des projets, des conférences ou par le biais des stages et des contrats professionnels effectués par nos apprenants. En ajoutant à cela le réseau grandissant des alumni, nos apprenants n'ont aucune difficulté à s'insérer dans le monde du travail.

Par ailleurs, nous encourageons nos alumni à garder le contact via notre plateforme dédiée. Actualités, événements, offres d'emploi, nos anciens gardent le contact et avancent ensemble.

# Ils recrutent nos apprenants

---

france•tv

 SOCIÉTÉ  
GÉNÉRALE

  
LA POSTE

  
Carrefour

GUCCI  


  
INTER  
SPORT

  
ACCOR

  
LOUIS VUITTON

  
orange™

  
SNCF

  
ARTELIA

  
ENGIE

  
CANAL+

 Heineken®

  
ROBERT WALTERS

  
malakoff médéric

  
ATALIAN  
GLOBAL SERVICES

  
CHANEL

  
BNP PARIBAS

 Manpower®

  
yahoo!



# Procédure d'admission

ET BIEN D'AUTRES...

## Inscription hors parcoursup

ParcourSup a pour ambition de simplifier les processus d'admission mais ne répond pas forcément aux besoins de toutes les formations. En effet, tout dépend des modalités d'inscriptions des établissements. L'ESCMA entre dans ce cas de figure : les modalités d'inscriptions sont spécifiques et hors Parcoursup !

### 1 PRENDRE CONTACT AVEC ESCMA

Une fois que vous entrez en contact avec nous, notre équipe admissions vous contacte pour un entretien et répondre à vos questions. Les documents d'inscription vous seront communiqués. Vous pourrez alors les renvoyer directement ou à l'issue d'une Journée Portes Ouvertes.

### 2 PARTICIPER À UNE JOURNÉE PORTES OUVERTES

Chaque semaine, en fonction de la crise sanitaire, vous pourrez participer à une JPO, sur le campus et/ou à distance. Rien de mieux pour découvrir l'école et rencontrer vos chargés de relations entreprises.

### 3 DÉPÔT ET ANALYSE DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Une fois votre dossier de candidature envoyé, avec l'ensemble des éléments demandés, vous serez recontacté par notre équipe pour vous faire part de votre admissibilité au sein de notre école.

**Attention :** les dossiers incomplets ne seront pas traités.

### 4 PASSER D'ADMISSIBLE À ADMIS

Une admissibilité validée par nos équipes ne garantit pas une place au sein de la promotion visée. Pour passer d'admissible à admis, il vous faudra :

- › Un contrat en alternance au plus tard une semaine avant votre date de rentrée
- › Opter pour l'initial, auquel cas, il sera nécessaire de signer un devis et un échéancier si vous souhaitez payer en plusieurs fois (maximum 6 fois). Votre admission sera validée à la première échéance payée, à minima une semaine avant votre date de rentrée.

**Notre conseil :** si votre rentrée approche et que vous n'avez pas d'alternance, sécurisez votre place au sein de notre école. Optez pour l'initial afin de garantir votre intégration au sein de la promotion. Vous disposerez alors d'un délai supplémentaire pour trouver une entreprise. Les frais de formation engagés vous seront remboursés.



## L'école Internationale de Management de Lyon

### **Contact**

[www.escma-lyon.com](http://www.escma-lyon.com)  
[info@escma-lyon.com](mailto:info@escma-lyon.com)  
04 42 03 77 00

### **Campus Lyon**

4 – 6 Rue du Professeur Charles Appleton, 69009 Lyon  
Fax : 04 42 03 77 07