

La Validation des Acquis de l'Expérience

Les stagiaires de la formation continue sont admis dans les mêmes conditions que les candidats sous statut étudiant.

Dans le cadre d'une démarche VAE ayant conduit à une validation partielle des blocs de compétences, toute personne peut s'inscrire à l'Ecole pour suivre les modules de formation correspondant aux compétences restant à acquérir.

Différentes phases de la démarche :

Etapes	Outils
Accueil du candidat et information par le correspondant VAE Pré-requis : 3 ans d'expérience dans les domaines de référence	Guide pratique VAE Référentiel de compétences 1 ^{er} Livret à remplir par le candidat pour présenter succinctement son expérience professionnelle. Ces informations permettent de déterminer si la demande de validation est recevable
Recevabilité de la demande	Avis de recevabilité de la demande 2 ^{ème} Livret, aide pour permettre au candidat de décrire avec précision ses activités et apporter la preuve de ses déclarations
Accompagnement (facultatif) par le correspondant VAE,	Outils d'aide méthodologique à la constitution du dossier et à sa présentation devant le jury Guide d'entretiens d'explicitation
Validation	Grilles d'instruction du dossier par le jury Grille de validation finale (écrit et oral) par le jury

Le diplôme d'Etudes Supérieures en Marketing, Commerce et Gestion de l'EGC d'Occitanie est défini par la maîtrise de 4 blocs de compétences :

▲ Contenu des blocs de la formation :

BLOC - A : CONTRIBUER A DEFINIR LA STRATEGIE MARKETING ET ASSURER SA MISE EN ŒUVRE

- Maitriser les méthodes et outils d'élaboration d'un diagnostic marketing
- Elaborer des préconisations sur le positionnement de l'offre et la cible marketing
- Identifier et mobiliser les réseaux, canaux et circuits de distribution
- Elaborer et mettre en œuvre un plan de communication
- Intégrer le digital pour une stratégie marketing pluri média
- Promouvoir l'offre de l'entreprise en France et à l'international
- Acquérir les notions de base de l'intelligence économique
- Communiquer en situation professionnelle interculturelle

BLOC - B : PARTICIPER A LA POLITIQUE COMMERCIALE ET COMMERCIALISER L'OFFRE DE L'ENTREPRISE

- Définir un plan d'actions commerciales et mesurer sa performance
- Mener une négociation commerciale complète
- Se positionner sur les marchés étrangers
- Gérer un portefeuille clients

Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de prospection

BLOC - C : MAITRISER LES FONDEMENTS DE LA GESTION BUDGETAIRE ET DE L'ANALYSE FINANCIERE

Déterminer le coût réel d'un produit et sa rentabilité

Analyser les documents comptables et financiers d'une entreprise

Appréhender les règles fiscales, juridiques et comptables applicables à l'entreprise

Appliquer une démarche d'amélioration continue à un système d'information de gestion

Participer à l'élaboration d'un budget et assurer le suivi de l'activité

BLOC - D : MANAGER UN PROJET, UNE ACTIVITE, UNE EQUIPE

Appréhender l'environnement économique de l'entreprise

Piloter un projet dans sa globalité

Manager au quotidien

Animer et motiver son équipe au quotidien

Optimiser les résultats individuels et collectifs de son équipe

Affirmer son leadership et son efficacité personnelle

▲ *Jury de Validation des Acquis et de l'Expérience*

Le jury, nommé par la direction de l'EGC d'Occitanie, sera composé :

D'un Président, professeur d'Université,

D'un Vice-président, professeur d'Université,

D'un représentant des salariés, ancien élève de l'EGC,

D'un chef d'entreprise,

D'un représentant du conseil pédagogique.

Le jury peut :

Attribuer le diplôme au candidat,

Attribuer une partie du diplôme (un ou plusieurs blocs de compétences),

Ne rien valider.

Dans les deux derniers cas, le candidat dispose de 5 ans pour acquérir son diplôme, soit par la formation, soit par un complément d'expérience professionnelle.