

• BACHELOR

LUXE | MANAGEMENT | COMMERCE | PERSONAL SHOPPER | TRADE MARKETING
 MODE | MARQUES | MERCHANDISING | MÉTHODES DE VENTE | INTERNATIONAL

BACHELOR LUXE MODE ET MERCHANDISING

Spécialisation industries de la Mode et du Luxe

L'industrie du Luxe est le fleuron de la représentation de la France dans le Monde et pèse plus de 30% de notre indice boursier. Le Luxe à lui seul représente près de 200.000 emplois en France, un million d'emplois directs et indirects avec la Mode. La distribution de Luxe a vécu d'importants changements ces dernières années et elle s'est adaptée pour contrer l'émergence des "pure players" et rester en phase avec les nouveaux modes de communication et de consommation de ses clients.

Cette industrie emblématique déploie un vaste réseau au maillage fin de boutiques, corners, showrooms, pour la distribution de ses produits auprès des clients particuliers ou professionnels, en France, à l'étranger et en digital.

Les points de ventes toujours plus beaux sont théâtralisés pour offrir une expérience de consommation dont l'importance égale même le produit.

De plus en plus numérique, cette expérience 'phygital' apporte le meilleur des deux mondes et parfait le parcours et la continuité de la relation.

Les nouvelles problématiques de durabilité, de logistique, de livraison de plus en plus rapide, le renforcement des liens entre magasins physiques et e-commerce, l'évolution des moyens de paiement et des services de personal shopper ou de conciergerie sont au cœur des enjeux de nos marques et de nos groupes de Luxe pour proposer un service toujours plus abouti.

Pour tous les étudiants passionnés par le commerce et le contact humain, ce bachelor ISAL est un tremplin vers l'emploi ou la poursuite d'étude vers des postes à haute responsabilité.



PROGRAMME

ANNÉE 1 :

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION

- Marketing général
- Communication conception et rédaction
- Diffusion commerciale de la mode

INITIATION À LA GESTION D'ENTREPRISE

- Finances
- Droit

INITIATION AUX MÉTIERS DE LA MODE

- Culture de la mode
- Design graphique
- Histoire de la mode
- Tendances de la mode
- Textiles et vestiaire
- Plan de collection

Fashion English

Italien ou Chinois

WORKSHOP

STAGE

ORGANISATION DE DÉFILÉ ET ÉVÈNEMENTS

ANNÉE 2 :

BRAND MANAGEMENT DE LA MODE

- Brand management
- Media pub
- Événementiel

Merchandising

Influence marketing

Développement de site web

GESTION D'ENTREPRISE MODE ET DIGITALE

- Finances
- Droit

SPÉCIALISATION MODE ET DESIGN

- Processus de collection
- Design graphique et motion design
- Tendance de la mode
- Textiles et vestiaire

Fashion English

Italien ou Chinois

WORKSHOP

STAGE

ORGANISATION DE DÉFILÉ ET ÉVÈNEMENTS

ANNÉE 3 :

DIFFUSION COMMERCIALE MODE ET LUXE

- Trade Marketing et distribution
- Management équipe de vente Luxe
- Pilotage commercial
- Cadre juridique de la distribution de Luxe

• Cultures européennes

SPÉCIALISATION MODE ET DU LUXE

- Organisation des marques de Luxe
- Spécificités des marques de mode
- Sourcing, achat et collections
- Design Graphique
- Interculturalité, Techniques de vente
- Visual Merchandising en mode projet

Projet tutoré Merchandising

Rapports d'activité

Soutenance

Conférences enseigne de Luxe

LV1 : Luxury Business English

LV2 : Selling in... Italien, Espagnol,

Chinois, Japonais

1^{ère} ANNÉE
BAC*

2^{ème} ANNÉE
BAC +1*

3^{ème} ANNÉE
BAC +2*

PROFILS
ENTRANTS

PASSERELLE

3^{ème} ANNÉE
BAC +2*

DÉBOUCHÉS
PROFESSIONNELS

Chargé de projet marketing

Chargé de mission marketing

Chargé d'affaires marketing

Responsable marketing et commercial

Responsable de la relation clientèle

Chef de projet commercial

International Personal Shopper

Manager de boutique

*ou équivalent (étude du dossier)

BACHELOR LUXE, MODE ET MERCHANDISING
& BACHELOR EUROPÉEN MERCHANDISING ET MANAGEMENT COMMERCIAL
CERTIFICATION RNCP DE NIVEAU 6 : CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIAL *

Certification professionnelle "Chargé de développement marketing et commercial", Code NSF 312. Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au RNCP n° 36374 pour deux ans par arrêté du 25 avril 2022 sous l'autorité et délivrée par CDE FEDE FRANCE avec effet jusqu'au 25 avril 2024.



ORGANISME DE FORMATION

ISAL PARIS
UAI : 075-56 81-T
NDA : 11 75 54615 75

RYTHME DE FORMATION

- 1ère et 2ème année : 4 jours de formation par semaine.
- 3ème année : Stage / Alternance 4 jours par semaine en entreprise.
- 1 jour par semaine + 7 semaines pleines de formation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vise à être capable de prendre en charge le développement marketing et commercial et ainsi mettre en place la stratégie marketing et commerciale (tarifs, promotion, communication, fidélisation, gammes de produits, supports techniques, etc.) pour l'ensemble des produits/services de l'entreprise. Elle permet d'initier à la conception et la mise en œuvre des actions correspondant aux besoins de la clientèle, tout en menant les projets et déterminant les actions de marketing et vente.

COMPÉTENCES

- Construire les orientations de la stratégie marketing et commerciale d'une organisation
- Concevoir un plan d'action marketing et commercial opérationnel
- Piloter le plan d'action opérationnel marketing et commercial
- Conduire les actions de développement commercial d'une organisation
- Appréhender les codes de vente de la mode et du Luxe
- Maîtriser le niveau B1 en anglais

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation se fait principalement en présentiel (cours académiques et workshops). Les intervenants utilisent des supports pédagogiques mis à disposition de l'étudiant sur la plateforme L.M.S.

Conférences par des professionnels sur leurs métiers et entreprises.

Évaluations : un contrôle continu (QCM ou devoir sur table en fin de module) et un examen final (projet et soutenance / mémoire / examen sur table).

COMMENT CANDIDATER ?

Pour candidater et passer votre entretien de sélection :

En ligne : Candidature sur la page de la formation

Par téléphone : 01.40.24.13.86 ou 06.44.64.00.07

Par courriel : admission@isal-paris.fr

DURÉE

- 1 année accès direct en 3ème année (450 heures de formation) + Alternance ou Stage longue durée ou
 - 3 années (1 350 heures de formation) + alternance à partir de la 3ème année / Stage longue durée.
- La formation débute le 2 octobre 2023 jusqu'au 31 juillet 2024.

TARIFS

Frais de formation : 6 600,00 euros (par année).

Dans le cadre de la formation en alternance, les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise.

VALIDATION

Validation de 180 crédits ECTS

Validation partielle par bloc possible

SUITES DU PARCOURS

Poursuite d'étude en Mastère/Master/MBA

DOSSIER DE CANDIDATURE

- Formulaire de candidature rempli et signé (page suivante)
- Curriculum Vitae
- Lettre de motivation et projet pro
- Dernier Diplôme obtenu
- Dernier relevé de notes des deux dernières années d'études
- Photocopie du passeport ou de la pièce d'identité
- Carte vitale

Ces éléments seront examinés en commission sous 10 jours après l'entretien d'admission.
Les candidats ne pouvant pas se déplacer (vivant à l'étranger) pourront effectuer l'entretien en visio-conférence.

Si le candidat est admis, il doit compléter fournir le dossier d'inscription composé de :

- Formulaire d'inscription rempli et signé
- Justificatif de paiement CVEC
- Papier d'identité
- Paiement des frais de dossier : (formation initiale) : 600 euros

[Réservé au service admission] Dossier reçu le : _____

ISAL

PARIS

COLLER UNE
PHOTO ID

FORMULAIRE DE CANDIDATURE 2023 - 2024

Cursus souhaité : BACHELOR LUXE MODE ET MERCHANDISING Année : 1^{ère} 2^{ème} 3^{ème}

COORDONNÉES DE L'ÉTUDANT

M. Mme

Nom : _____ Prénom : _____
Adresse : _____ Code Postal : _____ Ville : _____
Date de naissance : _____ Lieu de naissance : _____
Nationalité : _____ Langue maternelle : _____
E-mail : _____ Mobile : _____

CURSUS SCOLAIRE ACTUEL

Niveau d'études actuel : _____
Dernier diplôme obtenu : _____
Langues étrangères parlées et niveaux :
Anglais : _____ Chinois : _____
Italien : _____ Autres : _____

CURSUS SCOLAIRE ACTUEL

Parent 1: Parent 2:
Nom : _____ Prénom : _____ Nom : _____ Prénom : _____
Adresse : _____ Adresse : _____
E-mail : _____ E-mail : _____
Mobile : _____ Mobile : _____
Profession : _____ Profession : _____

Souhaitez-vous nous faire part d'une situation particulière (handicap, tiers-temps, etc.) ?

Oui Non Si oui et afin de faciliter votre scolarité, pouvez-vous le préciser : _____

Les informations que vous nous transmettez sont strictement confidentielles et ne seront pas partagées.

DOSSIER À RETOURNER À L'ADRESSE MAIL SUIVANTE :

E-mail : admission@isal-paris.fr

Date : _____ Fait à : _____

Signature :