

ASPECTS ADMINISTRATIFS

DROIT D'INSCRIPTION

- droit d'inscription complémentaire forfaitaire école toujours dû ;
- droit d'inscription Fédération Wallonie-Bruxelles (FWB) selon la réglementation en vigueur, proportionnel au nombre de périodes de cours suivies.

Sont exempté·e·s du droit d'inscription FWB :

- les demandeur·euse·s d'emploi complet·ète·s indemnisé·e·s et/ou inscrit·e·s obligatoirement ;
- les personnes bénéficiant du revenu d'intégration sociale ;
- les personnes handicapées reconnues par l'AVIQ ;
- le personnel des services publics dans le cadre de sa formation professionnelle.

DOCUMENTS À FOURNIR À L'INSCRIPTION

- la carte d'identité ;
- les certificats ou diplômes obtenus (CESS) (à défaut, organisation d'examens d'admission) ;
- si exemption du droit d'inscription, le numéro d'inscription au FOREM ou le document la justifiant.

MOYENS D'ACCÈS

- Bus : Lignes 2 - 9 - 15 - 27 - 32 - 41 - 46 - 47 (arrêt place Kuborn)
- Train : Ligne 125 Liège – Namur (arrêt Pont de Seraing)
Ligne 125A Liers – Flémalle Haute (arrêt Seraing)
- Voiture : autoroute E40, sortie Seraing

INFOS ET INSCRIPTIONS

www.ipepsseraingsup.be

Rue Colard Trouillet 48 - 4100 Seraing

ipepsseraingsup@provincedeliege.be

04 279 72 91

 @seraingsup



IPEPS SERAING

SUPÉRIEUR



BACHELIER·ÈRE EN MARKETING



SPIC 2023 PM - Éditeur responsable : Province de Liège, Place Saint-Lambert 18A, 4000 Liège

Titre délivré
Diplôme de Bachelier·ère en
Marketing



Le **BACHELIER·ÈRE EN MARKETING** est un·e collaborateur·trice commercial·e d'une entreprise. Il·Elle peut gérer un service commercial, un produit, une gamme, voire une surface de vente, ou en assister le gestionnaire. Il·Elle élabore des stratégies marketing et de communication.

NOS POINTS FORTS

- Participation aux concours de négociation commerciale « les Négociales » ;
- Participation au programme YEP-LJE (Young Enterprise Project - Les Jeunes Entreprises) ;
- Stages de 360 périodes minimum avec une organisation et des horaires flexibles.

CONTENU DE LA FORMATION

- Marketing opérationnel et stratégique ;
- Études de marché ;
- Marketing international ;
- Stratégie de communication ;
- Distribution et merchandising ;
- Anglais + 2^e langue au choix.

DÉBOUCHÉS

- Responsable commercial·e ;
- Chef·fe de projet marketing ;
- Responsable du développement commercial ;
- Responsable de la stratégie commerciale ;
- Chef·fe de produit ;
- Délégué·e commercial·e ;
- Responsable de la gestion administrative des ventes ;
- Chargé·e d'études marketing ;
- Directeur·trice clientèle ;
- ...

HORAIRES

De 17h40 à 21h, du lundi au jeudi.

HORAIRES

4 ans

La section est composée d'unités d'enseignement (UE). Une attestation de réussite est délivrée à la fin de chaque UE. Certaines UE sont déterminantes, c'est-à-dire que leur évaluation est prise en compte pour l'épreuve intégrée.

L'étudiant·e a la possibilité de personnaliser son parcours (étalement...) à condition de respecter l'organigramme en suivant les flèches (certaines UE donnent accès à d'autres).

ORGANIGRAMME

