

# Le Bachelor hybride

## Digital et stratégies d'entreprise



En partenariat avec l'école de commerce ICD, le bachelor Digital et stratégies d'entreprise créé par l'EPF et l'ICD répond aux besoins croissants des entreprises en termes de développement par une formation exclusive, hybride et professionnalisante en trois ans.

Après une année commune d'enseignements regroupant l'univers marketing, business, gestion de projets scientifiques et techniques, les étudiants ont le choix en 3<sup>e</sup> année entre deux spécialités : **Marketing digital** ou **Soutien opérationnel**.

Le cursus est réalisé en partenariat avec l'école de commerce ICD qui enseignera les sciences du management (stratégie commerciale, marketing, propriété intellectuelle, etc.) et le CEFIPA, le CFA partenaire.

À l'issue des trois années de Bachelor et sous condition de niveau, les diplômés ont la possibilité de rejoindre le programme grande école de l'ICD ou le programme ingénieur de l'EPF.



### DÉROULEMENT DU CURSUS

Année 1	<b>FORMATION TECHNIQUE ET SCIENTIFIQUE :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Outils mathématiques pour l'analyse de données ;</li><li>· Principes physiques : mécanique, circuits électriques, optique ;</li><li>· Culture technologique et numérique ;</li><li>· Sciences humaines et sociales : anglais, français, communication, marketing, techniques de vente, environnement juridique de l'entreprise, fondamentaux du management, analyse des comptes de l'entreprise...</li></ul>	Stage / Séjour à l'international (12 semaines)
Année 2	<b>FORMATION NUMÉRIQUE :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Stockage, management, analyse et traitement de la donnée ;</li><li>· Technologies web : conception d'un site, collecte de données sur internet, réseaux locaux ;</li><li>· Acquisition et gestion de la donnée industrielle ;</li><li>· Orienter les stratégies d'entreprise ;</li><li>· Sciences humaines et sociales : anglais, droit des contrats, commerce international, négociation, marketing opérationnel, gestion de la relation client, éthique du numérique et des affaires, propriété intellectuelle.</li></ul>	Alternance
Année 3	<b>FORMATION MÉTIER :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Développement de produit de l'idée au prototype, en passant par la production et la diffusion ;</li><li>· Vie professionnelle et carrière.</li></ul> <b>SPÉCIALISATION (AU CHOIX)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· <b>Marketing digital</b> : mise sur le marché, analyse de marchés, stratégies de distribution, marketing digital, calcul des coûts, négociation commerciale, rédaction commerciale, suivi budgétaire et relation client.</li><li>· <b>Soutien opérationnel</b> : configuration, mise en exploitation, déverminage, du produit, suivi d'exploitation, maintenance du produit, monitoring, accompagnement client, filières de recyclage, retours clients.</li></ul>	Alternance



**Laure MOREL**  
Senior manager à mc2i  
Marraine du Bachelor Digital  
et stratégies d'entreprise

“ En tant qu'ancienne, je suis extrêmement honorée que l'EPF ait pensé à moi pour ce marrainage. **Ce cursus lié au digital et à la stratégie d'entreprise s'inscrit dans un monde en constante évolution qui bouscule les certitudes.** Chaque innovation va plus loin que la précédente et en génère de nouvelles. Il donnera ainsi aux étudiants les clés pour intervenir dans ces secteurs en constante évolution que sont les technologies numériques, le marketing digital ou le soutien opérationnel. En tant qu'entreprise partenaire, mc2i entretient une relation durable et de confiance avec l'EPF depuis plusieurs années.

**Comme vous, nous avons à cœur d'explorer les tendances et les nouvelles options technologiques ce qui fait de nous des « digital explorers ».** Parce que nous sommes un cabinet de conseil de référence, nous devons anticiper et savoir nous adapter en permanence, saisir les opportunités mais aussi défricher les options technologiques encore inexplorées que nos clients attendent. ”

## PARCOURS MARKETING DIGITAL

- Compréhension de l'entreprise dans son environnement ;
- Analyse de marchés et de la concurrence ;
- Différenciation et innovations marketing ;
- Marketing digital ;
- Négociation, vente et promotion de produits complexes ;
- Communication (production de contenus digitaux) ;
- Gestion de la relation client.

## PARCOURS SOUTIEN OPÉRATIONNEL

- Logistique ;
- Supply chain ;
- Configuration ;
- Mise en exploitation et suivi ;
- Maintenance ;
- Filières de recyclage ;
- Accompagnement clients ;
- Retours clients ;
- Capitalisation de l'expérience client ;
- Lean management.

### DES QUESTIONS :

Katia GARCERAN . [katia.garceran@epf.fr](mailto:katia.garceran@epf.fr)  
Responsable pédagogique et enseignante