



UNE FORMATION POUR UNE CARRIÈRE DANS LE SECTEUR DE LA SANTÉ.

ADMISSION

Le Bachelor est ouvert aux candidats titulaires (ou en cours de validation) d'un Bac+2, et aux candidats autorisés à s'inscrire au programme suite à une démarche de VAP.

L'admission se fait en 3 étapes :

- une sélection sur dossier ;
- des tests d'admission ;
- un entretien de motivation.

DÉROULEMENT DES ÉTUDES

- Contrôle continu ;
- Examen final (écrit) ;
- Mémoire de fin d'études, suivi d'une soutenance.

LES MÉTIERS PRÉPARÉS

CHARGÉ(E) DE MARKETING SANTÉ & BIEN ÊTRE

> Vous participez à la mise en oeuvre du plan marketing : actions de marketing opérationnel, organisation des évènements, analyse des données terrain, veille technologique et concurrentielle.

Le chargé de marketing maîtrise tout le cycle de vie de son ou de ses produits de santé & de bien-être.

Il travaille essentiellement en industrie pharmaceutique, cosmétique.

COMMERCIAL(E) SANTÉ & BIEN-ÊTRE

> Vous commercialisez des produits cosmétiques, diététiques, tout produit de santé autorisé (hors AMM), ou du matériel médical.

Vos clients sont les pharmaciens, les médecins, les dentistes et les entreprises de cosmétiques. Si vous connaissez bien les techniques de vente, vous assumez également un rôle d'information très important auprès des professionnels de santé.

Une maîtrise des produits de cosmétiques santé et bien-être est indispensable tout comme la bonne connaissance de son entreprise, ainsi que les grandes tendances du secteur.

PÉRIODE DE FORMATION

Le Bachelor Marketing des Produits de la Santé et du Bien-être se déroule en 1 an, de septembre à juin, sous le format suivant : 2 jours de cours / 3 jours en entreprise par semaine.



PROGRAMME DE LA FORMATION

MODULE «ECOSYSTEME»

- UE 1 : Règlementation des produits de la santé et du bien-être
- UE 2 : Panorama des entreprises de la santé
- UE 3 : Cosmétologie, beauté et bien-être

MODULE MARKETING STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL

- UE 4 : Stratégies marketing des produits de santé
- UE 5 : Outils du marketing opérationnel
- UE 6 : Merchandising du produit de santé

MODULE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- UE 7 : Développement et suivi commercial
- UE 8 : Management de la relation client en environnement santé
- UE 9 : Gestion commerciale et outils de gestion

MODULE COMMUNICATION ET CONNAISSANCE DES ACTEURS DU TRAVAIL

- UE 10 : Les acteurs de la communication santé
- UE 11 : Stratégie et plan d'action
- UE 12 : Techniques de communication et de négociation

MODULE PROJET TUTORÉ

- UE 13 : Business game (par groupe de 4/5)

Préparation au TOEIC

Des forums de recrutement sont organisés pour permettre aux étudiants de rencontrer de futurs employeurs.

PROMOTION • MARKETING • PRODUITS DE LA SANTÉ
RELATIONNEL • COMMUNICATION • MOBILITÉ

INFORMATION & ORIENTATION

ELYSÉES MARBEUF & SUP SANTÉ

Elysées Marbeuf - 64 bis, rue de la Boétie - 75008 | Sup Santé - 46, rue de la Tour - 75116

Email : mialy.razai@elysees-marbeuf.fr

Téléphone : 01 82 73 04 85