BE GENIUS

E. A. B. H. E. S.

LA PRÉPARATION À ILEC

DURÉE DE LA FORMATION

1 an avec 12 semaines de stage en entreprise obligatoires

NIVEAU REQUIS

Bac + 2

CONDITIONS D'INSCRIPTION :

Recrutement sur dossier et entretien de motivation

ILEC NICE
12, Boulevard Dubouchage
06000 NICE
Tél. : 04 92 17 33 10

ILEC CANNES
10, Rue Mozart
06400 CANNES
Tél. : 04 97 06 64 51

www.ilec.fr
info@ilec.fr



Certifié VeriSelect CERTIFICATION DE SERVICES

DATADOCKÉ

BACHELOR

LUXURY SERVICES

DEBOUCHES

Sur le marché du luxe la capacité d'innovation et la gestion de l'image sont des facteurs de différenciation dans un contexte international.

Le BACHELOR Services du Luxe met ainsi en situation pratique des étudiants qui seront amenés à imaginer comment créer un espace de privilèges pour les clients de leur entreprise. Ils y sont formés sur des problématiques concrètes de gestion de projets et de marques en partenariat avec des entreprises et des prestataires de services et y acquièrent des connaissances approfondies du secteur. Ce programme renforce la complémentarité dans un secteur où l'innovation est un enjeu économique primordial.

Le BACHELOR est un diplôme international permettant des équivalences dans de très nombreuses Universités ou Ecoles du monde entier.

Cette formation est accréditée par E.A.B.H.E.S.

Elle s'adresse aux détenteurs de diplôme de niveau BAC +2 (BTS, DUT, ...) et permet lors d'une troisième année d'obtenir les 60 crédits ECTS nécessaires pour valider le BACHELOR. En effet le BAC +2 donne 120 crédits ECTS à la base.

Vous présenterez également le TOEIC.

PROGRAMME

MODULE 1 : SOCIOLOGIE ET CULTURE DU LUXE

- Les grands créateurs de mode et joaillerie
- Parfums et cosmétiques
- L'automobile
- Sociologie du luxe

MODULE 2 : STRATEGIES DE MARQUE

- Gestion de la marque
- Stratégies de Communication
- Droit de marques, propriété intellectuelle

MODULE 3 : VENDRE DU LUXE

- Bienséance et savoir-vivre
- Comportement des consommateurs
- Techniques de vente

MODULE 4 : LUXE ET RETAIL

- Implantation, merchandising visuel
- Management, outils de gestion
- Sourcing

MODULE 5 : ANGLAIS

- Préparation du TOEIC

MODULE 6 : FISCALITE

- Les plus values
- L'ISF, l'IRPP
- La défiscalisation

MODULE 7 : INFOGRAPHIE / TECHNIQUES DE CREATION COMMUNICANTE

- Publication assistée par ordinateur
- Logiciel de retouche d'image
- Création graphique

MODULE 8 : SOCIOLOGIE COMPORTEMENTALE

- Processus de décision du consommateur
- Les déterminants du comportement

MODULE 9 : COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- Concept de base et techniques de la communication
- Communication et relations professionnelles
- Prise de parole en public
- Gestion des conflits

MODULE 10 : CRM ET RESEAUX SOCIAUX

- Customer Relationship Management
- Communication virale par réseaux sociaux

MODULE 11 : RUSSE

- Initiation pour premier contact
- Téléphone
- Négociation

MODULE 12 : E-RECRUTEMENT

- Techniques utilisées par les E -recruteurs
- Jobboard
- Réseaux sociaux spécialisés

MODULE 13 : CREATION D'ENTREPRISE

- L'entreprise, le projet, l'équipe
- La rentabilité
- Le financement, les aides, les partenaires
- Les parties juridiques, sociales et fiscales

MODULE 14 : CONDUITE DE PROJET PROFESSIONNEL ET REDACTION DU MEMOIRE

- Accompagnement individualisé pour la réalisation du mémoire. Soutenance devant un jury de professionnels.