



Enseignement Supérieur Saint Jude



MASTÈRE

LICENCES

BTS

PORTES OUVERTES EN 2025  
LE 30 JANVIER DE 18H30 À 20H  
LE 1ER MARS DE 9H00 À 12H30  
[WWW.ESSJ.FR](http://WWW.ESSJ.FR)



"Le Campus ESSJ sous-tend un vrai projet qui englobe des priorités telles que l'ouverture à l'international, l'éco-citoyenneté, l'innovation pédagogique et le souci d'accueillir chacun·e selon ses différences. Les nouvelles technologies sont là pour nous servir et l'innovation n'a d'intérêt que si elle fait sens, parce qu'il faut comprendre pour apprendre, parce qu'il faut être bien pour avancer, parce qu'il faut réfléchir pour se responsabiliser. Autant de valeurs ajoutées à notre établissement.

Alors nous travaillons à créer un écosystème plus responsable parce que le monde change, parce que les jeunes changent, parce qu'il faut être cohérents. Il faut accepter la complexité dans un monde augmenté et repenser les logiques apprenantes à l'heure où convergence et résilience nous amènent à dépasser nos limites.

Il s'agit pour nous de co-construire l'avenir, en respectant nos jeunes, nos enseignants/intervenants, nos personnels. Il s'agit pour nous d'accompagner nos étudiants vers un monde meilleur, d'intégrer le monde tel qu'il est devenu pour en faire ce que nous voulons qu'il devienne.

Les filières techniques et professionnalisantes sont en cela des parcours particulièrement porteurs. Ils permettent de donner du sens aux enseignements théoriques qui doivent passer par la validation de leur utilité sur le terrain. Il faut que les disciplines théoriques et professionnelles convergent parce qu'elles sont consubstantielles : à quoi sert de savoir pédaler si l'on n'a pas de vélo et à quoi sert d'avoir un vélo si l'on ne sait pas pédaler ?

C'est pourquoi la transversalité des enseignements que nous proposons est primordiale, parce qu'elle passe aussi par des projets d'équipes permettant de mobiliser connaissances et compétences professionnelles au service d'une mission, d'un projet, d'une création."

ISABELLE REFOUNI, Directrice Adjointe de l'ESSJ de 2014 à 2023

**CATHY FLAHAUT**

Cheffe d'établissement



## RECONNAISSANCE DES DIPLÔMES

Nos BTS (Bac+2) et Licences Professionnelles (Bac+3) sont des diplômes d'État.

Notre titre de niveau 7 est enregistré au RNCP (Registre National des Certifications Professionnelles)

# LA VIE AU CAMPUS



L'Enseignement Supérieur Saint Jude (ESSJ) vous accueille sur son Campus rénové en 2018 en plein centre d'Armentières, situé à 5 minutes de la gare. La ville est bien desservie en bus et le stationnement est gratuit devant l'École.

Le campus ESSJ fait converger l'exigence pédagogique, l'accompagnement actif, au carrefour des attentes des jeunes en quête de sens et d'épanouissement personnel.

## EQUIPEMENTS SUR LE CAMPUS :



**MOBILIER MODULABLE  
ET VIDÉO-PROJECTEURS**



**LEARNING LAB**



**FOYER**



**JARDIN POUR LA PROTECTION  
DE LA BIODIVERSITE**



**WIFI ILLIMITÉ**



**OFFERT**





## POURQUOI LE COMMERCE INTERNATIONAL ?

- Pour la mobilité
- Pour l'interculturalité
- Pour les langues
- Parce que le secteur évolue
- Parce que relation rime avec international
- Parce que l'ouverture au monde est un enjeu

### OBJECTIFS DE LA FORMATION EN 2 ANS

- Devenir titulaire d'un diplôme d'État
- Contribuer au développement international d'une entreprise
- Dans un contexte interculturel, participer à la gestion et au suivi de la relation commerciale
- Prendre la responsabilité de l'exécution des contrats d'achat/vente à l'international

### LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Capacité à prospecter, communiquer, négocier, traduire les exigences des clients et des fournisseurs en solutions adaptées. Organiser les opérations d'import/export, en français, en anglais et/ou dans une autre langue, permettant le développement et la pérennisation des courants d'affaires. Le travail de veille permanente sur les marchés étrangers est déterminant. Il permet à l'entreprise de réagir aux évolutions de son environnement.

### MISSIONS ATTENDUES EN ENTREPRISE

- Études et veilles commerciales internationales
- Vente à l'export, achat à l'import
- Coordination des services supports à l'import et à l'export
- Gestion des relations dans un contexte pluriculturel

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

14 à 16 semaines de stage sur les deux années dont un stage à l'étranger de deux mois en première année.

(Bourses possibles : ERASMUS+, MERMOZ)

78.95 %  
de réussite  
en 2024

BTS COMMERCE INTERNATIONAL	Volume d'Heures Hebdomadaires	
	CI 1	CI 2
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère 1 : anglais	4	3
Langue vivante étrangère 2	4	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Relation commerciale interculturelle	5	4
Mise en oeuvre des opérations internationales	5	6
Développement commercial international	5	4
Total	29	26

Enseignement facultatif : Césure

2

2

## SPÉCIFICITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours animés par des professeurs de l'éducation nationale
- **Modalités d'évaluation** : contrôles en cours de formation (CCF) et examens finaux
- **Nombre de participants** : 25 maximum **Durée** : de septembre à juillet
- **Langues** : 2 langues obligatoires, anglais et espagnol ou allemand
- Un ordinateur portable à disposition en salle de classe pour chaque étudiant
- Passage de PIX **certification en informatique**
- Interventions régulières de représentants du monde du commerce international et déplacements pédagogiques

## PROJETS INTERNATIONAUX

- Erasmus Day
- Green Day
- Alumni Day
- Build your network
- « Lille Region in New York » de 2009 à 2015
- « France Equito, entreprendre sans détruire » en 2017

Retrouvez ces projets sur [www.essj.fr](http://www.essj.fr)

## SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Possibilité de poursuite d'études en licences professionnelles puis mastère à l'ESSJ

Admission possible en IAE, bachelor Grandes Écoles, Universités...

Possibilité d'entrer sur le marché du travail comme :

- Gestionnaire import/export
- Assistant·e commerce international
- Agent de transit/d'exploitation (aérien, maritime)
- Assistant·e représentant en douane
- Assistant·e des achats à l'international



Scannez-moi pour obtenir plus de renseignements





## POURQUOI LE MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL ?

- Pour la digitalisation
- Pour la polyvalence
- Parce que le secteur évolue
- Pour la responsabilité sociétale
- Pour les compétences managériales

### OBJECTIFS DE LA FORMATION EN 2 ANS

- Devenir titulaire d'un diplôme d'État
- Prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou une partie d'une unité commerciale
- Prendre en charge la relation client dans sa globalité
- Animer et dynamiser l'offre

### LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Assurer la gestion opérationnelle de l'unité commerciale et le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

### MISSIONS ATTENDUES EN ENTREPRISE

- Mise en oeuvre de la politique commerciale
- Digitalisation des activités commerciales
- Coordination des services
- Gestion de la relation client
- Gestion opérationnelle

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

**14 à 16 semaines de stage** sur deux ans en France ou à l'étranger en unité commerciale digitalisée.

Une unité commerciale étant un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

96.20%  
de réussite  
en 2024

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	Volume d'Heures Hebdomadaires	
	MCO1	MCO2
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère : anglais	3	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5	6
Développement de la relation client et vente conseil	6	5
Gestion opérationnelle	4	4
Management de l'équipe commerciale	4	4
Total	28	28
Enseignements facultatifs	MCO1	MCO2
Langue vivante étrangère 2 (espagnol ou allemand)	2	2
Entrepreneuriat	2	2
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2	2

## SPÉCIFICITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours animés par des professeurs de l'éducation nationale
- **Modalités d'évaluation** : des contrôles en cours de formation (CCF) et des examens finaux
- **Nombre de participants** : 30 maximum
- **Durée** : de septembre à juillet
- **Interventions régulières** de représentants du monde des affaires et déplacements pédagogiques
- Passage de PIX (certification en informatique)
- Un ordinateur portable à disposition en salle de classe pour chaque étudiant

## PROJETS

- Erasmus Day
- Green Day
- Alumni Day
- Build your network
- « Lille Region in New York » de 2009 à 2015
- « France Equito, entreprendre sans détruire » en 2017

Retrouvez ces projets sur [www.essj.fr](http://www.essj.fr)

## SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Possibilité de poursuite d'études en licences professionnelles puis mastère à l'ESSJ

Admission possible en IAE, bachelor Grandes Écoles, Universités...

Possibilité d'entrer sur le marché du travail comme :

- Conseiller de vente et de services
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint
- Manager d'une unité commerciale



Scannez-moi pour obtenir plus de renseignements





## POURQUOI LE MARKETING OPÉRATIONNEL ?

- Pour la digitalisation
- Pour la polyvalence
- Parce que c'est un métier qui évolue
- Car c'est un métier à responsabilités
- Parce que c'est un besoin aujourd'hui d'adapter les pratiques managériales

### OBJECTIFS DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE EN 1 AN

- Devenir titulaire d'un diplôme d'État en partenariat avec l'Université Catholique de Lille (FGES) et le CFA Régional Jean Bosco
- Répondre aux besoins réels des entreprises
- Analyser les données et les marchés
- Mener à bien des études de marché et du comportement du consommateur
- Maîtriser des techniques de prospection commerciale
- Rédiger un plan d'actions commerciales
- Mobiliser des techniques de communication interne et externe
- Développer le travail en équipe
- Fédérer autour d'actions et/ou de projets dans des secteurs variés

### LES PRÉREQUIS

- Etre titulaire d'un Bac+2

### QUALITÉS APPRÉCIÉES

- Avoir le sens de l'organisation
- Avoir le sens des relations humaines
- Faire preuve de professionnalisme
- Avoir le sens de l'engagement

93.7%  
de réussite  
en 2024

### SPÉCIFICITÉS PÉDAGOGIQUES

- Modules animés par des professionnels, des universitaires, des enseignants.
- Modalités d'évaluation: Chaque module fait l'objet d'un contrôle continu et/ou d'un examen final par jury rectoral
- Nombre de participants: 25 maximum
- Durée : d'octobre à début juillet
- Capitalisation par module possible (ECTS).
- Préparation et passage de la certification TOEIC et Voltaire parce que les entreprises sont attentives à l'orthographe de leurs collaborateurs.



## PROGRAMME DE LA FORMATION

### LP MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	HEURES	ECTS	COEFF
<b>UE 1 : Marketing</b>	<b>170</b>	<b>17</b>	<b>17</b>
Marketing fondamental et opérationnel, stratégie digitale	30	3	3
Marketing des services, et supports numériques	20	2	2
Gestion de la relation client	30	3	3
Marketing direct, multicanal	30	3	3
Techniques de communication et de négociation	30	3	3
Création de site web et TIC	30	3	3
<b>UE 2 : Management</b>	<b>90</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
Outils de management des hommes	30	3	3
Droit du travail	30	3	3
Politique générale de l'entreprise	30	3	3
<b>UE 3 : Gestion</b>	<b>70</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
Gestion comptable et financière	40	4	4
Gestion budgétaire	30	3	3
<b>UE 5 : Options obligatoires</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
Economie Internationale	29	26	26
Politique générale de l'entreprise	30	3	3
<b>UE 4 : Projet Professionnel Tutoré</b>	<b>150</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>550</b>	<b>50</b>	<b>/</b>
<b>UE 6 : Stage Professionnel</b>	<b>420</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>970</b>	<b>60</b>	<b>/</b>

Hors Apprentissage car non mesurable

Licence Professionnelle  
délivrée par :



FACULTÉ DE  
**GESTION,  
ÉCONOMIE  
& SCIENCES**

### EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Alternance de 2 jours en unité de formation des apprentis (UFA) et de 3 jours en entreprise par semaine soit une moyenne de 14h de cours et de 21h en entreprise lissées sur l'année en contrat d'apprentissage

### SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- Responsable de projets marketing, Responsable marketing opérationnel/digital
- Assist/chef-fe de projet, Business developer, Chargé-e de clientèle
- Possibilité de poursuite d'études, passerelles possibles pour accéder aux Grandes Ecoles

Taux de rupture en 2023-2024 de 15.78% en Licence Métiers du Marketing Opérationnel

En 2023-2024, sur l'ensemble de l'offre des licences professionnelles, 9 étudiants sur 52 ont décidé de quitter la formation (taux global de rupture de 17.3%). Ce décrochage s'explique essentiellement par l'absence d'entreprise d'alternance ou par un changement de projet professionnel.





## POURQUOI LE COMMERCE INTERNATIONAL ?

- Pour la mobilité
- Pour l'interculturalité
- Pour les langues
- Parce que le secteur évolue
- Parce que relation rime avec international
- Parce que l'ouverture au monde est un enjeu

## OBJECTIFS DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE EN 1 AN

- Devenir titulaire d'un diplôme d'État en partenariat avec l'Université Catholique de Lille (FGES) et le CFA Régional Jean Bosco
- Répondre aux besoins réels des entreprises
- Préparer aux fonctions de gestion et d'encadrement dans le domaine
- Permettre d'occuper des postes à responsabilité au sein des PME/PMI, des grandes entreprises, des collectivités locales ou des structures associatives en lien direct ou indirect avec l'international (fournisseurs, filiales...)

## LES PRÉREQUIS

- Etre titulaire d'un Bac+2

## QUALITÉS APPRÉCIÉES

- Intérêt et compétences pour les langues et les cultures étrangères
- Avoir le sens des relations humaines
- Avoir le sens de l'organisation
- Faire preuve de curiosité
- Faire preuve de professionnalisme

## SPÉCIFICITÉS PÉDAGOGIQUES

- Modules animés par des professionnels, des universitaires, des enseignants.
- Modalités d'évaluation: Chaque module fait l'objet d'un contrôle continu et/ou d'un examen final par jury rectoral
- Nombre de participants: 25 maximum
- Durée : d'octobre à début juillet
- Capitalisation par module possible (ECTS).
- Préparation et passage de la certification TOEIC parce que les entreprises sont attentives au niveau d'anglais de leurs collaborateurs

100%  
de réussite  
en 2024

## PROGRAMME DE LA FORMATION

## LP MÉTIERS DU COMMERCE INTERNATIONAL

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	HEURES	ECTS	COEFF
<b>UE 1 : Enseignements fondamentaux</b>	<b>280</b>	<b>24</b>	<b>20</b>
Anglais	80	8	8
Allemand ou Espagnol	60	6	6
Initiation à la langue chinoise	60	4	4
Environnement européen et international	40	4	1
Culture Générale	40	2	1
<b>UE 2 : Environnements professionnels</b>	<b>100</b>	<b>10</b>	<b>3</b>
Marketing international	60	6	2
Outils d'études marketing	40	4	1
<b>UE 3 : Développement personnel, Techniques de Communication et de Négociation</b>	<b>60</b>	<b>6</b>	<b>4</b>
Insertion Professionnelle	20	2	1
Techniques de communication et de négociation	30	2	2
Management des ressources humaines	10	2	1
<b>UE 4 : Projet Professionnel Tutoré</b>	<b>150</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
Total	<b>590</b>	/	/
<b>UE 5 : Stage Professionnel</b>	<b>420</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
Total	<b>950</b>	<b>60</b>	/

Hors Apprentissage car non mesurable

Licence Professionnelle  
délivrée par :



FACULTÉ DE  
**GESTION,  
ÉCONOMIE  
& SCIENCES**

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Alternance de 2 jours en unité de formation des apprentis (UFA) et de 3 jours en entreprise par semaine soit une moyenne de 14h de cours et de 21h en entreprise lissées sur l'année en contrat d'apprentissage

## SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- Responsable administration des ventes à l'export
- Responsable achats internationaux ou approvisionnement
- Responsable marketing international, Chef·fe de produit
- Responsable des projets internationaux
- Commercial·e import/export
- Possibilité de poursuite d'études, passerelles possibles pour accéder aux Grandes Ecoles

Taux de rupture en 2023-2024 de 0% en Licence des Métiers du Commerce International.

En 2023-2024, sur l'ensemble de l'offre des licences professionnelles, 9 étudiants sur 52 ont décidé de quitter la formation (taux global de rupture de 17.3%). Ce décrochage s'explique essentiellement par l'absence d'entreprise d'alternance ou par un changement de projet professionnel.





## POURQUOI LA LOGISTIQUE ?

- Parce que le secteur évolue
- Pour la richesse des secteurs
- Pour contribuer à la performance des entreprises
- Pour la diversité des tâches et toutes les facettes de la logistique (approvisionnement, gestion des stocks, production et distribution...)

## OBJECTIFS DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE EN 1 AN

- Devenir titulaire d'un diplôme d'État en partenariat avec l'Université Catholique de Lille (FGES) et le CFA Régional Jean Bosco
- Concevoir et mettre en œuvre des solutions optimales
- Satisfaire les besoins des donneurs d'ordre sur les marchés nationaux et internationaux
- Atteindre des objectifs du «juste à temps» et la qualité totale
- Faire de vous des spécialistes en douane
- Prendre en charge la responsabilité d'une activité logistique ou de transport, du suivi clientèle, de la gestion ou la responsabilité de la planification des transports

### LES PRÉREQUIS

- Etre titulaire d'un Bac+2

### QUALITÉS APPRÉCIÉES

- Intérêt pour la logistique
- Avoir le sens des relations humaines
- Avoir le sens de l'organisation
- Faire preuve de professionnalisme

100%  
de réussite  
en 2024

### SPÉCIFICITÉS PÉDAGOGIQUES

- Modules animés par des professionnels, des universitaires, des enseignants.
- Modalités d'évaluation: Chaque module fait l'objet d'un contrôle continu et/ou d'un examen final par jury rectoral
- Nombre de participants: 25 maximum
- Durée : d'octobre à début juillet
- Capitalisation par module possible (ECTS).
- Remise à niveau d'Excel



### EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Alternance de 2 jours en unité de formation des apprentis (UFA) et de 3 jours en entreprise par semaine soit une moyenne de 14h de cours et de 21h en entreprise lissées sur l'année en contrat d'apprentissage

LP LOGISTIQUE ET PILOTAGE DES FLUX			
UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	HEURES	ECTS	COEFF
<b>UE 1 : Culture Générale</b>	<b>44</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
Transport en anglais	24	3	1.5
Echanges des données informatisées et NTIC	10	1	0.5
Communication interne et externe	10	2	1
<b>UE 2 : Juridique</b>	<b>60</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
Droit du transport	20	2	1
Droit du travail	20	2	1
Droit des assurances	10	1	0.5
Droit d'environnement juridique de la douane	10	1	0.5
<b>UE 3 : Economie</b>	<b>84</b>	<b>8</b>	<b>4</b>
Fonctionnement et politique générale de l'entreprise	24	2	1
Economie du transport et de la logistique	20	2	1
Procédures financières	20	2	1
Contrôle de Gestion et Analyse de la performance	20	2	1
<b>UE 4 : Logistique</b>	<b>108</b>	<b>12</b>	<b>6</b>
Diagnostic et solutions logistiques intégrées	36	4	2
Intermédiaires du transport	24	2	1
Outils de la qualité en logistique	12	2	1
Politique d'achat	12	2	1
Détermination des coûts en logistique	24	2	1
<b>UE 6 : Transit international</b>	<b>78</b>	<b>8</b>	<b>4</b>
Transports terrestres, maritimes et aériens	24	2	1
Gestion approfondie des opérations en douane	30	4	2
Détermination coûts/prix du transport international	24	2	1
<b>UE 5 : Projet Professionnel Tutoré</b>	<b>150</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>524</b>	<b>50</b>	<b>/</b>
<b>UE 7 : Stage Professionnel</b>	<b>336</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>860</b>	<b>60</b>	<b>/</b>

Hors Apprentissage car non mesurable

Licence Professionnelle  
délivrée par :



FACULTÉ DE  
**GESTION,  
ÉCONOMIE  
& SCIENCES**

## SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- Chargé·e de gestion logistique, Logisticien·ne de production, Responsable d'organisation des flux
- Supply Chain manager, Analyste logistique, Gestionnaire des flux de production
- Responsable Logistique
- Possibilité de poursuite d'études, passerelles possibles pour accéder aux Grandes Ecoles





## POURQUOI LE MARKETING NUMÉRIQUE ET LE E-COMMERCE ?

- Parce que le monde évolue
- Parce que c'est essentiel aux entreprises
- Parce que le développement numérique est un enjeu
- Pour exprimer sa créativité grâce aux outils multiples
- Pour s'épanouir dans l'IT

## OBJECTIFS DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE EN 1 AN

- Devenir titulaire d'un diplôme d'Etat en partenariat avec l'Université Catholique de Lille (FGES) et le CFA Régional Jean Bosco
- Répondre aux besoins réels des entreprises, aux évolutions technologiques et sociétales
- Etre capable de maîtriser les techniques numériques
- Concevoir et gérer des sites internet
- Gérer des bases de données
- Mettre en oeuvre des moyens de communication
- Mobiliser des fondamentaux du marketing
- Maîtriser les spécificités du marketing en ligne

## LES PRÉREQUIS

- Etre titulaire d'un Bac+2

## QUALITÉS APPRÉCIÉES

- S'intéresser aux nouvelles technologies
- Avoir le sens des relations humaines
- Avoir le sens de l'organisation
- Faire preuve de professionnalisme
- Faire preuve de curiosité et de créativité

## SPÉCIFICITÉS PÉDAGOGIQUES

- Modules animés par des professionnels, des universitaires, des enseignants.
- Modalités d'évaluation: chaque module fait l'objet d'un contrôle continu et/ou d'un examen final par jury rectoral
- Nombre de participants: 25 maximum
- Durée : d'octobre à début juillet
- Capitalisation par module possible (ECTS).

100%  
de réussite  
en 2024

## PROGRAMME DE LA FORMATION

LP E-COMMERCE ET MARKETING NUMÉRIQUE			
UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	HEURES	ECTS	COEFF
<b>UE 1 : Introduction au Marketing Digital</b>	<b>80</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
Politique et Stratégie d'Entreprise Appliquées au Marketing Digital	40	4	4
Comportement du consommateur	40	4	4
<b>UE 2 : Environnement du E-Commerce</b>	<b>80</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
Anglais	40	4	4
Logistique du E-Commerce	20	2	2
Cadre juridique et poids économique du E-Commerce	20	2	2
<b>UE 3 : Gestion de projet digital</b>	<b>115</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
Technologies de l'internet	30	3	3
Initiation à la méthodologie de projet	25	2	2
Développement d'un site marchand	60	6	6
<b>UE 4 : Communication Digitale</b>	<b>142</b>	<b>13</b>	<b>13</b>
Les moyens digitaux pour se faire connaître	30	3	3
Maîtrise des outils et démarche créative	40	4	4
Marketing Mobile	24	2	2
Analyse de la performance	24	2	2
GRC en ligne	24	2	2
<b>UE 6 : Projet professionnel tutoré</b>	<b>123</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
Mémoire professionnel	90	/	/
Insertion professionnelle	33	/	/
<b>Total</b>	<b>540</b>	<b>50</b>	<b>50</b>
<b>UE 7 : Stage Professionnel</b>	<b>420</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>960</b>	<b>60</b>	<b>60</b>

Hors Apprentissage car non mesurable

Licence Professionnelle  
délivrée par :



FACULTÉ DE  
**GESTION,  
ÉCONOMIE  
& SCIENCES**

## SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- Chef·fe de projet en commerce électronique, Responsable de produits en ligne
- Responsable de site Internet, Chargé·e de clientèle en ligne, Community manager
- Web-marketeur, Chargé·e de communication, Chargé·e de référencement
- Possibilité de poursuite d'études, passerelles possibles pour accéder aux Grandes Ecoles

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Alternance de 2 jours en unité de formation des apprentis (UFA) et de 3 jours en entreprise par semaine soit une moyenne de 14h de cours et de 21h en entreprise lissées sur l'année en contrat d'apprentissage





## POURQUOI LE MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ?

- Pour s'épanouir dans un secteur à responsabilités
- Pour devenir polyvalent et approfondir ses compétences
- Pour contribuer à la performance des entreprises
- Parce que c'est au cœur de toutes les activités, tout secteur confondu

Titre délivré par :



### OBJECTIFS DU MASTÈRE EN 2 ANS

- Devenir titulaire d'un titre de niveau 7 enregistré au RNCP (Registre National des Certifications Professionnelles), EUROPASS, en partenariat avec l'ISD FLAUBERT, l'ADMTC et le CFA JEAN BOSCO
- Concevoir et mettre en oeuvre un projet, de la stratégie au déploiement en prenant en compte : la qualité, le coût et les délais
- Devenir agile et polyvalent
- Trouver sa place en créant une dynamique porteuse de sens

### LES PRÉREQUIS

- Etre titulaire d'un bac+3 (diplôme d'Etat ou titre de niveau 6)

### C'EST QUOI UN · E MANAGER DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Le manager du développement commercial suit une affaire client du début à la fin. Il met en place des outils de prospection et des actions marketing et commerciales pour trouver des nouveaux clients. Il répond aux appels d'offres et suit l'étude du projet client.

Interlocuteur privilégié du client, il lui assure un reporting régulier. Garant des délais négociés, de la qualité, des coûts et de la rentabilité du contrat, il s'assure que tous les objectifs du cahier des charges ont été remplis et que le projet livré au client est conforme à ses attentes.

### QUALITÉS APPRÉCIÉES

- Prise de hauteur, esprit d'analyse et de synthèse, capacités managériales, autonomie, sens de l'organisation, sens de l'écoute

### SPÉCIFICITÉS PÉDAGOGIQUES

- Modules animés par des intervenants professionnels
- Les apprenti.es bénéficient d'un accompagnement adapté
- Tous nos modules induisent autonomie, sens de l'analyse et démarche de recherche
- Challenge commercial
- Nombre de participants: 20 maximum
- Durée de la M1 : d'octobre à début juillet
- Modalités d'évaluation et détail des modules : [www.essj.fr](http://www.essj.fr)



## SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- Manager du développement commercial
- Développeur / Manager commercial grands comptes (Key Account)
- Développeur commercial BtoB
- Commercial grands comptes
- Responsable grands comptes
- Responsable du développement commercial
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieur des ventes

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Alternance de 2 jours en unité de formation des apprentis (UFA) et de 3 jours en entreprise par semaine soit une moyenne de 14h de cours et de 21h en entreprise lissées sur l'année en contrat d'apprentissage

1ERE ANNEE MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	HEURES
<b>BLOC 1 – Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise</b>	<b>77,5</b>
Préparation de la Mission Professionnelle	3,5
Management stratégique	34
Finance d'entreprise	40
<b>BLOC 2 – Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise</b>	<b>82,5</b>
Préparation de la Mission Professionnelle	3,5
Audit commercial	20
Stratégie commerciale	20
Prospection commerciale	13
Communication / supports commerciaux	13
Droit des contrats et droit numérique	13
<b>BLOC 3 – Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial</b>	<b>94</b>
Négociation commerciale approfondie	47
Social selling	20
Négociation à l'international	27
<b>BLOC 4 – Pilotage de la performance commerciale</b>	<b>87</b>
Direction commerciale et management par les processus	20
Performance commerciale	30
Challenge Commercial	20
Intelligence sociale	17
<b>BLOC 5 – Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème</b>	<b>97</b>
Communication événementielle	10
Gestion de projet	27
Anglais professionnel	40
Soft skills	20

2EME ANNEE MANAGER DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	HEURES
<b>BLOC 1 – Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise</b>	<b>95</b>
Entrepreneuriat	34
Challenge commercial (optionnel)	20
Vision socio-culturelle internationale	27
Business model / Business plan	14
<b>BLOC 2 – Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise</b>	<b>75</b>
Stratégie des comptes cibles	17
Management	24
Marketing	27
Etude de marché	7
<b>BLOC 3 – Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial</b>	<b>75</b>
Droit numérique	14
Négociation commerciale spécifique	20
Négociation à l'international	27
Appel d'offres	14
<b>BLOC 4 – Pilotage de la performance commerciale</b>	<b>38,5</b>
Rentabilité commerciale	7
Recrutement	7
Marché financiers	7
Management commercial	3,5
Gestion de projet (suite)	14
<b>BLOC 5 – Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème</b>	<b>135</b>
La marque employeur -	7
Anglais professionnel / TOEIC	40
Soft skills	67
Intelligence artificielle	7
Ressources humaines	7
Entretien de recrutement – Préparer son entrée sur le marché du travail	7
<b>BLOCS 1 à 5 – Mémoire professionnel</b>	<b>24,5</b>

**MASTÈRE SPÉCIALISÉ**

Titre de niveau 7 – Manager du Développement Commercial

**MS**

Formation ouverte en 2024, il n'y a pas encore de taux de réussite

Il n'y a pas encore de taux de rupture pour cette formation puisqu'elle a commencé en 2024.

# VISITE VIRTUELLE



Fresque du campus ESSJ réalisée en 2021 par Louise DELEMOTTE élève du Lycée Saint-Jude dans le cadre du projet "A CIEL Ou VERT "

## ILS NOUS FONT CONFIANCE...



PLUS DE 1000 PARTENAIRES

# L'ESSJ EN QUELQUES CHIFFRES

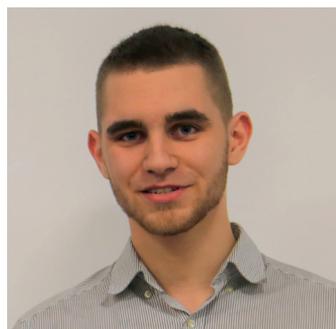
Plus de 1000  
entreprises  
partenaires



Plus de  
30 ans  
d'expérience

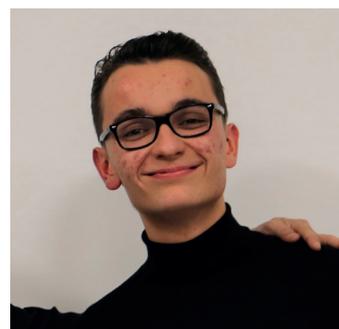


10%  
de poursuite  
d'études après la  
licence  
professionnelle\*  
(hors apprentissage)



89%  
d'insertion  
professionnelle  
à 6 mois \*  
(Bac+5 en apprentissage  
compris)

250 étudiants  
par an



94%  
de maintien en  
formation\*



7 formations  
du BTS au  
Mastère



91%  
de  
satisfaction\*

Plusieurs points  
d'écoute



1 Campus à  
taille humaine



\* en licences professionnelles période sondée : 2022  
Données consultables sur INSERJEUNE

# NOS DIPLÔMÉS



Après avoir effectué mon BTS Transport Logistique je me suis dirigé vers la Licence Professionnelle en alternance. J'ai eu l'opportunité d'intégrer le milieu professionnel progressivement tout en passant mon diplôme. J'ai ainsi pu me faire une place dans l'entreprise dans laquelle je travaille actuellement. Lier le monde du travail et de la formation m'a permis d'appliquer les différentes notions apprises en cours, et surtout de développer des compétences importantes tant sur le plan logistique que sur le plan relationnel.

**STEVEN**



J'ai obtenu deux diplômes au sein de l'Enseignement Supérieur Saint Jude: le BTS Commerce International et la Licence Professionnelle Métiers du Commerce International. Au cours de ces années d'enseignement j'ai appris beaucoup sur les différents métiers du commerce international qui font de moi aujourd'hui quelqu'un de polyvalent (énorme atout pour les entreprises qui recrutent). Aujourd'hui je suis Chargée de clientèle chez DHL FREIGHT. Mes formations m'aident dans mon quotidien car je suis amenée à interagir avec le service affrètement, camionnage et quai. J'ai pris la décision d'être intérimaire car je souhaite épargner pour pouvoir m'épanouir dans un autre pays que la France.

**LISA**



J'ai effectué l'ensemble de mon parcours d'études supérieures au sein de l'ESSJ. Dans un premier temps, j'ai réalisé un BTS Management des Unités Commerciales qui a été très bénéfique. Par la suite j'ai souhaité réaliser une Licence Professionnelle Métiers du Marketing Opérationnel en alternance, l'objectif étant de mettre en application la théorie au service d'une entreprise. Pour ma part j'ai intégré Intermarché qui fait partie des leaders de la grande distribution alimentaire. Aujourd'hui, j'ai décidé de partir à l'étranger et lorsque je rentrerai, j'envisage de me spécialiser dans le domaine du sport, en accord avec ma passion.

**PAUL**



Issu d'un BTS Négociation Relation Client, j'ai intégré la Licence Professionnelle E-Commerce et Marketing Numérique à l'ESSJ. Le BTS m'a permis de développer de réelles compétences commerciales et relationnelles. J'ai par la suite occupé différents postes avant de reprendre mes études au sein de l'ESSJ. La Licence Professionnelle E-Commerce et Marketing était pour moi la meilleure opportunité. N'étant pas de nature très scolaire, cette licence m'a permis d'allier la théorie et la pratique. Je suis en contrat de professionnalisation où je travaille sur la mise en place d'une stratégie de communication digitale et sur la création d'un site Intranet. J'ai comme projet de créer ma propre entreprise sur le Web dans quelques années.

**CÉDRIC**



Après avoir accompli une mission de 18 mois comme correspondante client au sein de la Supply Chain de ArcelorMittal, j'ai décidé de me spécialiser en Logistique. Pour ce faire, je me suis inscrite en Licence Professionnelle Logistique et Pilotage des Flux. Cette année m'a vraiment permis de consolider mon projet et d'aller plus loin dans ma démarche grâce à l'accompagnement de l'équipe enseignante. Je commence à la rentrée, un Master Programme Grande Ecole.

**HÉLÈNE**

# ADMISSIONS

## EN BTS

Etre titulaire d'un baccalauréat professionnel, technologique ou général. L'admission s'effectue sur Parcoursup (Motivation, projet professionnel, parcours scolaire, résultats, progression, assiduité, activités périscolaires et extrascolaires, intérêt pour le commerce et le digital en BTS MCO, intérêt pour les langues et cultures étrangères en BTS CI).

## EN LICENCE PROFESSIONNELLE - MASTÈRE

**Pour la LP :** Etudiant, salarié ou demandeur d'emploi titulaire au minimum d'un bac+2 ou équivalent.

**Pour le Mastère :** Etudiant, salarié ou demandeur d'emploi titulaire au minimum bac+3 ou équivalent.

L'admission s'effectue en deux temps : Sélection sur dossier de candidature entre son projet professionnel et son choix de parcours. Délai d'accès de la candidature à l'inscription : 15 jours

Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »

**NB:** Vous n'avez pas encore trouvé votre alternance ? Cela ne vous empêche pas de candidater. Notre équipe vous accompagnera dans votre recherche.

# TARIFS 2024-2025

## EN BTS

En 2024-2025, 1477 euros l'année (9 fois sans frais, bourses possibles)

## EN LICENCE PROFESSIONNELLE - MASTÈRE

Pour l'apprenti : Article L.6211-1 « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. ».

Pour l'entreprise : Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Le Tarif de la formation = montant de la prise en charge OPCO. Employeurs du secteur public, voir décret. Article L.6227-6 « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent... »

Prix de vente moyen en LP : 7500 euros

Prix de vente moyen du Mastère : 9900 euros



# L'IMMERSION EN ENTREPRISE

**BTS CI :**  
STAGE DE 14 À 16 SEMAINES SUR 2 ANS  
DONT UN STAGE À L'ÉTRANGER  
DE 2 MOIS EN PREMIÈRE ANNÉE

**BTS MCO :**  
STAGE DE 14 À 16 SEMAINES SUR 2 ANS  
EN FRANCE OU EN PARTIE À L'ÉTRANGER  
EN UNITÉ COMMERCIALE DIGITALISÉE

## LICENCES PROFESSIONNELLES :

ALTERNANCE DE 12 MOIS EN CONTRAT  
D'APPRENTISSAGE, L'ÉTUDIANT.E EST  
SALARIÉ.E DE L'ENTREPRISE  
ET EST RÉMUNÉRÉ.E

L'ENTREPRISE D'ACCUEIL PREND EN  
CHARGE LES FRAIS DE FORMATION

## MASTÈRE :

ALTERNANCE DE 24 MOIS EN CONTRAT  
D'APPRENTISSAGE, L'ÉTUDIANT.E EST  
SALARIÉ.E DE L'ENTREPRISE  
ET EST RÉMUNÉRÉ.E

L'ENTREPRISE D'ACCUEIL PREND EN  
CHARGE LES FRAIS DE FORMATION

Les professeurs et les professionnels de l'ESSJ accompagnent l'étudiant.e tout au long de son parcours : Aide à la construction de son CV, de sa lettre de motivation, préparation aux entretiens de recrutement, mise en relation avec nos partenaires, coaching d'experts et job dating.



# LABELS ET PARTENAIRES



FACULTÉ DE  
**GESTION,  
ÉCONOMIE  
& SCIENCES**



L'ESSJ fait partie de l'Institut Saint Jude  
et de l'Ensemble Catholique Armentierois



Notre Mastère Manager du Développement commercial est réalisé en partenariat avec l'ISD via l'ADMTC et le CFA Régional Jean Bosco. certification de niveau 7 reconnue par l'État et enregistrée au RNCP

Nos licences sont des diplômes d'État reconnus par le Ministère de L'Enseignement supérieur de la Recherche et l'Innovation et le Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle



UFA SAINT JUDE

Nos LP et notre Mastère en apprentissage sont réalisés en partenariat avec le CFA Jean BOSCO



Nos BTS sont des diplômes d'État. Les étudiants peuvent obtenir la bourse erasmus+ dans le cadre de leur stage à l'étranger.

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formations.





Enseignement Supérieur Saint Jude

Rejoignez l'ESSJ

Devenez l'un de nos étudiants

Pour réaliser une journée d'immersion, contactez :

pour les BTS : Donatienne Devergnies [d.devergnies@saintjude.fr](mailto:d.devergnies@saintjude.fr)

pour les Licences et Mastère : Mylène Worms [m.worms@saintjude.fr](mailto:m.worms@saintjude.fr)

### Enseignement Supérieur Saint Jude - ESSJ

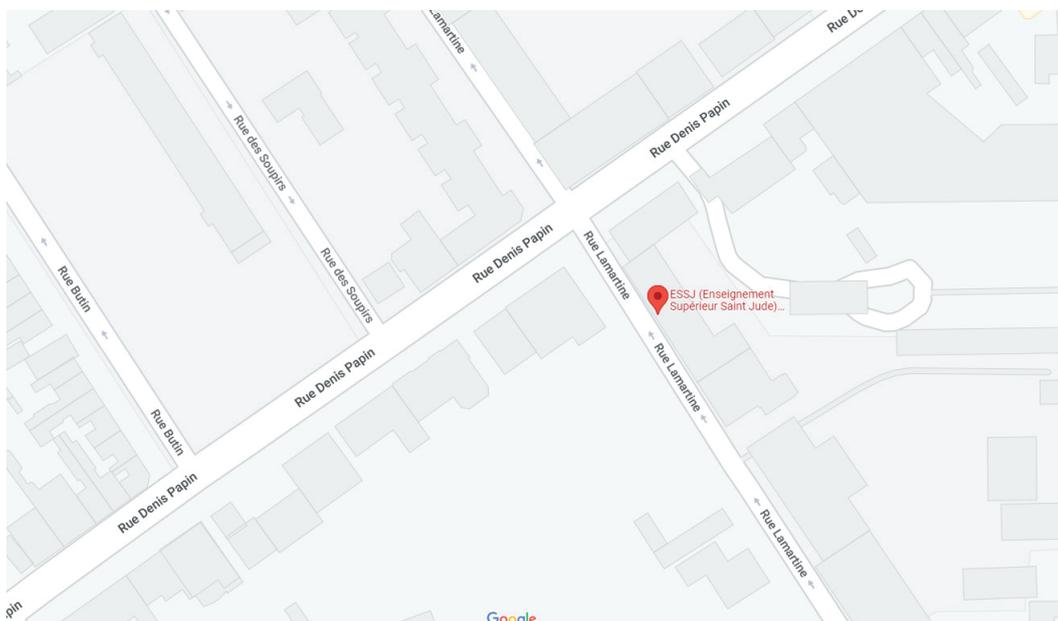
16 ter rue Lamartine 59280 Armentières

03 20 77 89 93

[contact.essj@saintjude.fr](mailto:contact.essj@saintjude.fr)

Pour obtenir des informations complémentaires connectez-vous sur

[www.essj.fr](http://www.essj.fr)



Locaux : Réglementation ERP - Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite  
Orientation et adaptation pédagogiques possibles. Supervision par un référent handicap.

