

LUXE | MANAGEMENT | COMMERCE | PERSONAL SHOPPER | TRADE MARKETING
MODE | MARQUES | MERCHANDISING | MÉTHODES DE VENTE | INTERNATIONAL

BACHELOR LUXE MODE ET MERCHANDISING

Spécialisation industries de la Mode et du Luxe

L'industrie du Luxe est le fleuron de la représentation de la France dans le Monde et pèse plus de 30% de notre indice boursier. Le Luxe à lui seul représente près de 200.000 emplois en France, un million d'emplois directs et indirects avec la Mode.

La distribution de Luxe a vécu d'importants changements ces dernières années et elle s'est adaptée pour contrer l'émergence des "pure players" et rester en phase avec les nouveaux modes de communication et de consommation de ses clients.

Cette industrie emblématique déploie un vaste réseau au maillage fin de boutiques, corners, showrooms, pour la distribution de ses produits auprès des clients particuliers ou professionnels, en France, à l'étranger et en digital.

Les points de ventes toujours plus beaux sont théâtralisés pour offrir une expérience de consommation dont l'importance égale même le produit.

De plus en plus numérique, cette expérience 'phygital' apporte le meilleur des deux mondes et parfait le parcours et la continuité de la relation.

Les nouvelles problématiques de durabilité, de logistique, de livraison de plus en plus rapide, le renforcement des liens entre magasins physiques et e-commerce, l'évolution des moyens de paiement et des services de personal shopper ou de conciergerie sont au cœur des enjeux de nos marques et de nos groupes de Luxe pour proposer un service toujours plus abouti.

Pour tous les étudiants passionnés par le commerce et le contact humain, ce bachelor ISAL est un tremplin vers l'emploi ou la poursuite d'étude vers des postes à haute responsabilité.



PROGRAMME

ANNÉE 1 :

LES FONDAMENTAUX DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION

- Marketing général
- Communication conception et rédaction
- Diffusion commerciale de la mode

INITIATION À LA GESTION D'ENTREPRISE

- Finances
- Droit

INITIATION AUX MÉTIERS DE LA MODE

- Culture de la mode
- Design graphique
- Histoire de la mode
- Tendances de la mode
- Textiles et vestiaire
- Plan de collection

Fashion English

Italien ou Chinois

WORKSHOP

STAGE

PROJETS, ÉVÉNEMENTS MODE ET LUXE

ANNÉE 2 :

BRAND MANAGEMENT DE LA MODE

- Brand management
- Media pub
- Événementiel
- Merchandising

Influence marketing

- Développement de site web

GESTION D'ENTREPRISE MODE ET DIGITALE

- Finances
- Droit

APPROFONDISSEMENT

- Processus de collection
- Design graphique et motion design
- Tendances de la mode
- Textiles et vestiaire

Fashion English

Italien ou Chinois

WORKSHOP

STAGE

PROJETS, ÉVÉNEMENTS MODE ET LUXE

ANNÉE 3 :

PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPERATIONNEL

- Démarche marketing, étude de marché
- Diagnostic stratégique, design thinking
- Développement, objectifs et plan d'action commerciale

- Démarche RSE, gestion de projet

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE

- Vision, marketing client, services, pricing
- Coûts, rentabilité, politique tarifaire
- Positionnement, marketing digital, commercialisation
- Stratégies, conquête/fidélisation, portefeuille client

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser l'équipe commerciale
- Recrutement, digital, marque employeur
- Intégration, motivation, formation des collaborateurs
- Performance, leviers objectifs, indicateurs

PARCOURS SPÉCIALISÉ MODE ET LUXE

- Culture de mode et tendances
- Merchandising / visual merchandising

GRAND ORAL

1^{ère} ANNÉE

après BAC*

2^{ème} ANNÉE

après BAC+1*

3^{ème} ANNÉE

après BAC+2*

PROFILS ENTRANTS

PASSERELLE

3^{ème} ANNÉE

après BAC +2*

*ou équivalent
(étude du dossier)

LES OBJECTIFS DU BACHELOR

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Élaborer le plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
- Piloter le processus commercial
- Optimiser le merchandising, aspect et performance commerciale du point de vente
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise et des collaborateurs
- Contrôler le plan d'actions commerciales

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable marketing et commercial
- Responsable du développement commercial
- Chef de projet commercial
- Responsable de la relation clientèle
- Chargé de projet marketing
- Chargé de mission marketing



BACHELOR LUXE MODE ET MERCHANDISING
CERTIFICATION RNCP DE NIVEAU 6 « RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL », PARCOURS DE SPÉCIALISATION LUXE ISAL*

Certification professionnelle Répertoire National des Certifications Professionnelles
(Fiche RNCP37849) sur décision de France Compétences du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur.
Certification accessible via le dispositif VAE.

ISAL PARIS EST CERTIFIÉE QUALIOP1