

### EC@L

ECOLE DE LA NOUVELLE DISTRIBUTION

### FAUCHON

L'ECOLE

MANAGEMENT DES MÉTIERS DE LA GASTRONOMIE

## BACHELOR EN MANAGEMENT DES SERVICES

CAMPUS DE ROUEN

### MANAGER DES MÉTIERS DE SERVICE DE DEMAIN

Le Bachelor en Management des Services (BMS) a pour vocation de former les Managers des métiers de service de demain dans des secteurs en pleine mutation technologique et digitale.

Il propose une formation complète intégrant l'innovation technologique et digitale appliquée aux services et à l'expérience client, ainsi que les fondamentaux du management et de l'entrepreneuriat adossés à une mise en application pratique du métier vers lequel vous vous orientez. Nous vous proposons de suivre un tronc commun de matières, sur 3 ans et de choisir une spécialisation dès la première année de votre cursus. Cette spécialisation est portée par deux écoles de renom : EC@L NEOMA pour les métiers du retail et l'ÉCOLE FAUCHON pour les métiers de bouche.

### DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES DE CARRIÈRE

#### Pour EC@L :

La spécialité retail\* du Bachelor en Management des Services by L'EC@L réinvestit l'avenir pour donner les bases à une nouvelle génération de praticiens de la distribution et des services dans un contexte de mutations technologiques et digitales.

> **Exemples de métiers :** responsable des ventes on-line, manager de services, manager de magasins, responsable fidélisation client, trafic manager, category manager junior, acheteur – approvisionneur, business developer online et concept store.

#### Pour FAUCHON :

Vous choisissez le Bachelor en Management des Services (BMS) métiers de bouche by L'ÉCOLE FAUCHON par envie de travailler dans un environnement professionnel où les valeurs de travail et de passion se rejoignent. Le BMS by L'ÉCOLE FAUCHON vise à former des Managers travaillant dans les métiers de bouche, en France ou à l'international.

> **Exemples de métiers :** Manager dans l'industrie agroalimentaire, F&B Manager, Responsable de production, Responsable de restaurant, Chef de service, Directeur de restaurant franchisé, ...

# NEOMA

## BUSINESS SCHOOL

REIMS • ROUEN • PARIS

**150 ans d'expérience**

**3 campus : Reims, Rouen et Paris**

**3 accréditations internationales**



**9 500 étudiants**  
de **100 nationalités** différentes

“



Le Bachelor en Management des Services propose de mettre la relation client, le digital et la technologie au cœur des compétences des futurs managers/entrepreneurs de la distribution et de la gastronomie.”

**Philippe Mialaret**  
Responsable du programme

### QUATRE BONNES RAISONS DE REJOINDRE LE BACHELOR EN MANAGEMENT DES SERVICES



**Bénéficier d'expertises reconnues :** EC@L pour les métiers du retail\* - relation client et L'ÉCOLE FAUCHON pour les métiers de bouche avec les intervenants de la faculté de NEOMA Business School.



**S'intégrer dans un monde professionnel en pleine mutation digitale,** grâce à des immersions opérationnelles en entreprise, en France ou à l'international, et par des rencontres d'entreprise et de dirigeants lors de conférences et visites.



**Assurer votre employabilité** à l'issue du parcours en rejoignant un réseau d'entreprises leader dans leur secteur d'activité qui recrute avec l'appui du réseau d'alumni NEOMA.



**Poursuivre votre parcours** de formation à travers des études en Master permettant de valider un bac+5 pour se tourner vers une expertise liée à votre projet professionnel.

\*Retail = commerce omnicanal magasin et digital.

# CURSUS

Tronc commun de gestion et management par NEOMA Business School sur 3 ans :

## ANNÉE 1 ECOSYSTEME CLIENT

- ▶ Découvrir et étudier le comportement client
- ▶ Identifier et faire vivre les composants d'une plateforme de marque
- ▶ Avoir la culture générale nécessaire en économie et en marketing des services
- ▶ Apprendre les bases métiers de : Comptabilité, Finance, Supply Chain, Comportement des organisations

## ANNÉE 2 ECOSYSTEME DE L'ENTREPRISE

- ▶ Apprendre le Marketing stratégique et digital
- ▶ Connaître et implanter des éléments pertinents de R.S.E : Responsabilité sociale des entreprises
- ▶ Me former au Management d'équipe et utiliser les outils RH
- ▶ Prendre la dimension de l'entrepreneuriat et acquérir les compétences utiles au Management de business unit, en Droit, en Négociation et Management des risques

## ANNÉE 3 INNOVATION & STRATEGIE

- ▶ Avoir un regard critique avec une méthode d'Analyse stratégique
- ▶ Prendre la dimension du Marketing international
- ▶ Identifier et s'enrichir des nouveaux business model
- ▶ Adapter la stratégie au projet : Stratégie R.H, Stratégie financière et business plan
- ▶ Développer mon Leadership et posture managériale

>>> Langue vivante 1 Anglais et LV2 et 3 en option

>>> Temps forts : Cycles de conférences et visites d'entreprises annuelles, rencontre avec des dirigeants • Hackaton en 2<sup>e</sup> année

### EC@L : spécialité en Retail Management

- ▶ Me spécialiser en marketing de la distribution
- ▶ Apprendre à construire une offre de produits ou de services
- ▶ Utiliser efficacement les réseaux sociaux
- ▶ Sécuriser mon activité avec le droit de la consommation
- ▶ Maîtriser les outils de Datas et d'analyse : Informatique, Méthode quantitative
- ▶ Savoir débattre, convaincre, parler en public

- ▶ Approfondir le développement de la Relation client et les outils de fidélisation CRM
- ▶ Maîtriser la gestion opérationnelle
- ▶ Savoir valoriser les engagements RSE
- ▶ Découvrir les modèles de développement de la distribution et le commerce omnicanal
- ▶ Approfondir l'analyse de Data et approche analytique : Informatique, Méthode quantitative
- ▶ Savoir construire une équipe, recruter, former, fédérer

- ▶ Déployer sa stratégie commerciale par le digital
- ▶ Maîtriser son offre par le Catégorie management
- ▶ Développer la stratégie achat et développement de fournisseurs
- ▶ Développer mon sens critique lors de Business case
- ▶ Ouvrir ma vision lors de safari et séminaires
- ▶ Etre force de proposition par un projet de fin d'étude
- ▶ Identifier ma posture personnelle, et traiter les enjeux, blocage – déblocage de conflits

>>> Pratique en entreprise de 4 à 6 mois ou alternance en année 2 et 3

>>> Points forts : Safari concept tous les ans : visite, rencontre d'entrepreneurs, innovation  
Séminaire en 3<sup>e</sup> année sur les tendances sociétales et émergence de nouveaux concepts

### Ecole FAUCHON : spécialité Management de la Gastronomie

- ▶ Cours pratiques & technologie professionnelle :
  - Cuisine
  - Pâtisserie
  - Boulangerie
  - Bar (barista, mixologie...)
  - Sommellerie
  - Service et commercialisation
- ▶ Immersion au restaurant de l'école
- ▶ Enjeux écoresponsables dans les métiers de bouche
- ▶ Hygiène, sécurité et réglementation

- ▶ Cours pratiques contextualisés :
  - Sweet food
  - Fast casual
  - Bistronomie
  - Evènementiel
- ▶ Digitalisation des ventes
- ▶ Management des aménagements, architecture et design
- ▶ Photographie et design culinaire
- ▶ Tendances alimentation & santé

- ▶ Création et exploitation de concepts :
  - Vente à emporter
  - Resort
  - Restauration rapide
- ▶ Répondre aux attentes de la clientèle internationale
- ▶ Business Game

>>> Stage : 3 périodes de stage de 22 semaines chacune dont un stage international obligatoire ou alternance

>>> Points forts : Visites et rencontres avec les entrepreneurs de la gastronomie

▶ Possibilité de suivre le parcours en apprentissage pour la 2<sup>e</sup> année et 3<sup>e</sup> année.

## ADMISSIONS

**Profil** : titulaire d'un baccalauréat (général/professionnel/technique) ou diplôme international équivalent

**Sélection** : dossier, entretien de motivation en français

**Candidature** : en ligne sur <https://apply.neoma-bs.fr>

## CONTACTS :



**Gregory LEVASSEUR**  
gregory.levasseur@neoma-bs.fr  
tél. 02 32 82 57 43



**Sophie MALHAIRE**  
sophie.malhaire@neoma-bs.fr  
tél. 02 32 82 58 90



**Léa MALLET**  
info.BMS@ecole-fauchon.com  
tél. 02 35 15 47 74