

CATALOGUE FORMATION

BACHELOR CHEF DE PRODUIT



ILMIS Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. ILMIS Business School dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET
- UAI-CFA : 0756357C

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Présentation

Le Bachelor Chef de Produit (CP) de l'ILMIS est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 6 qui a pour objectif de former des profils capables de piloter la vie d'un produit (de sa conception à sa mise en vente) tout en maîtrisant les codes des marchés mondiaux

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins des Responsables des stratégies marketing, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Bachelor CP de l'ILMIS permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle ou de continuer vos études sur un cycle Bac+4/5. Des cours, conférences, Masterclass, Business Games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bac et Bac+2

Prérequis :

Le Bachelor Chef de Produit (CP) de l'ILMIS est accessible aux titulaires d'un baccalauréat et en 3^{ème} année, aux titulaires d'un BTS ou tout autre diplôme de niveau 5.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Objectifs

Le Bachelor Chef de Produit (CP) de l'ILMIS est un diplôme reconnu par l'état de niveau 6 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Apprendre à réaliser des analyses SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) et à utiliser des outils comme le mix-marketing (les 4P)
- ❖ Identifier les tendances, surveiller les prix et les innovations des rivaux pour positionner son produit de manière unique
- ❖ Utiliser des études qualitatives et quantitatives pour définir les besoins et les attentes des clients cibles
- ❖ Participer à la création de nouveaux produits en collaboration avec les équipes techniques ou R&D
- ❖ Analyser les performances de vente et décider des évolutions nécessaires ou de l'arrêt d'une gamme
- ❖ Faire le lien entre la production, la logistique, le juridique et les équipes commerciales
- ❖ Créer des outils d'aide à la vente (argumentaires, fiches techniques) pour aider les commerciaux à vendre le produit.
- ❖ Déterminer le prix de vente en fonction des coûts de revient, de la marge souhaitée et de l'acceptabilité du marché
- ❖ Allouer les ressources financières pour les actions de promotion et de publicité
- ❖ Suivre les indicateurs clés de performance (volume de ventes, parts de marché, retour sur investissement)
- ❖ Savoir transmettre des consignes claires aux agences de communication ou aux graphistes pour les campagnes publicitaires.

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats pdf, et/ou word et/ou ppt), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 3 ans pour les étudiants titulaires d'un BAC ou d'un diplôme équivalent
- ❖ Alternance possible à partir de la 2e année.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ Par l'employeur,
- ❖ A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal
- ❖ Alternance possible à partir de la 3e année

Après remplissage de la fiche d'inscription, notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le mode de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement (par appel téléphonique ou en visioconférence) et/ou une étude de votre dossier.

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Bachelor a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Débouchés

- ❖ Assistant Chef de Produit
- ❖ Chef de Produit Junior
- ❖ Chargé d'Études Marketing
- ❖ Product Owner Junior
- ❖ Assistant Traffic Manager
- ❖ Digital Product Assistant
- ❖ Category Manager Junior
- ❖ Merchandiser / Visual Merchandiser
- ❖ Chef de Secteur
- ❖ Acheteur Junior
- ❖ Assistant Responsable de Collection
- ❖ Associate Product Manager
- ❖ Chef de produit technique
- ❖ Assistant Marketing

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Programme

1^{ERE} ET 2^{EME} ANNEE

La formation CP en 1^{ère} et 2^{ème} année qui vise à acquérir des compétences de gestionnaires, est articulée ainsi qu'il suit :

Semestre 1 :

- ❖ Humanités
- ❖ Concepts et actualités économiques
- ❖ Droit – Moot court
- ❖ Management des entreprises et Projets d'entreprise
- ❖ Administration des ressources humaines
- ❖ Gestion des outils collaboratifs
- ❖ Management et gestion des activités
- ❖ Analyse marketing et Expérience client

Semestre 2 :

- ❖ Start-up et entrepreneuriat
- ❖ Techniques de négociation
- ❖ Anglais des affaires
- ❖ Introduction au processus comptable
- ❖ Introduction au marketing et communication
- ❖ Stratégies commerciales des entreprises
- ❖ Intelligence économique et veille stratégique
- ❖ Stratégies d'influence et de lobbying
- ❖ Stage (Facultatif)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

3^{EME} ANNEE

La formation CP de l'année de spécialisation est organisée en deux (2) axes :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- ❖ Packaging et Design Produit
- ❖ Stratégies de communication digitale et Initiation aux Ads
- ❖ Marketing d'Influence
- ❖ Règlementations de la durabilité

Semestre 2 :

- ❖ Droit de la propriété intellectuelle
- ❖ Investigation et reformulation du besoin client
- ❖ UX Design et Expérience client
- ❖ Stratégie de Lancement et de Rebranding
- ❖ Stage (obligatoire)

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION

- ❖ Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Bloc 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

Bloc 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@ilmis.fr - admissions@ilmis.fr

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Mail : Stephanenoah@emso-bs.fr

Contacts

Mail : contact@ilmis.fr / admissions@ilmis.fr

Numéro : 0160055830

Prix de la formation en alternance : 10500€ TTC/ an

Prix de la formation en initiale : 5500€ TTC / an

Frais d'inscription : 1000€ TTC

Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.
- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel

Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école