

# CATALOGUE FORMATION

## BACHELOR MODE ET ENTREPRENEURIAT



**ISMOD Business School** est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. ISMOD 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

## Présentation

Le Bachelor Mode et Entrepreneuriat (ModE) de l'ISMOD est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 6 qui a pour objectif de former des profils hybrides capables non seulement de créer des vêtements, des enseignes mais surtout bâtir une marque et un business viable, en alliant le savoir-faire créatif et au faire-savoir commercial.

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins des Managers des structures de mode, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Bachelor ModE de l'ISMOD 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 Mode et Entrepreneuriat (ModE) de l'ISMOD est accessible aux titulaires d'un baccalauréat et en 3<sup>ème</sup> 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@ismod-paris.fr

### Objectifs

Le Bachelor Mode et Entrepreneuriat (ModE) de l'ISMOD est un diplôme reconnu par l'état de niveau 6 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Comprendre les tendances, identifier des niches et étudier le comportement des consommateurs
- ❖ Apprendre à positionner une marque (luxe, premium, fast-fashion) et à définir son identité visuelle
- ❖ Maîtriser les réseaux sociaux et l'e-commerce, piliers incontournables du secteur aujourd'hui.
- ❖ Établir un business plan, gérer des budgets de production et fixer des prix de vente rentables
- ❖ Protéger ses créations (propriété intellectuelle) et comprendre les contrats commerciaux
- ❖ Apprendre à coordonner les différents prestataires (fournisseurs, ateliers, logistique)
- ❖ Comprendre les étapes de fabrication, du croquis au prototype
- ❖ Apprendre à sélectionner des matières premières, avec une attention croissante pour l'éco-responsabilité et l'éthique
- ❖ Maîtriser les logiciels de base (Photoshop, InDesign, Illustrator) pour créer des supports de vente ou des moodboards.

### 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 3e année.

# 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 2026

## 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

## Débouchés

- ❖ Créateur de marque indépendant
- ❖ Fondateur de DNVB
- ❖ Bras droit de CEO / Founder
- ❖ Chef de Produit Mode
- ❖ Responsable de Collection
- ❖ Responsable Marketing Digital
- ❖ Responsable Retail Directeur de Boutique
- ❖ Acheteur / Buyer
- ❖ Merchandiser
- ❖ Chargé de mission RSE
- ❖ Chef de projet E-commerce
- ❖ Chef de projet Fashion Tech
- ❖ Intermittent

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

# Programme

## **1<sup>ERE</sup> ET 2<sup>EME</sup> ANNEE**

La formation ModE en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> 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
- ❖ Processus comptable et gestion de la trésorerie
- ❖ Histoire de la Mode et Sociologie
- ❖ Fondamentaux du Marketing de la Mode
- ❖ Business Models & Plans
- ❖ Leadership et gestion d'équipe
- ❖ Stage (Facultatif)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

### **3<sup>EME</sup> ANNEE**

La formation ModE de l'année de spécialisation est organisée en deux (2) blocs :

#### **AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION**

##### **Semestre 1 :**

- ❖ Investigation et reformulation du besoin client
- ❖ Analyse de Tendances et Moodboard
- ❖ Marketing Digital et Social Media
- ❖ Visual Merchandising et UX Design

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

##### **Semestre 2 :**

- ❖ Droit de la Propriété Intellectuelle
- ❖ Logiciels de création et IA
- ❖ Éco-conception et Mode Circulaire
- ❖ Plan de Collection et Sourcing
- ❖ 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

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Mail : Stephanenoah@emsp-bs.fr

## Contacts

Mail : [contact@ismod-paris.fr](mailto:contact@ismod-paris.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