

## LE PROGRAMME BACHELOR À EUCLÉA

L'objectif de la formation est de vous permettre d'exercer la fonction de commercial(e). Vous allez donc acquérir les méthodes de commercialisation, de rédaction des offres commerciales, de préparation des contrats commerciaux, de négociation dans un environnement multiculturel, de suivi des affaires internationales et de maîtrise de l'anglais des affaires.

Vous développerez vos compétences professionnelles en techniques de vente, en marketing et en développement commercial.

Grâce à cette année de Bachelor 3, vous acquerez des connaissances solides et vous ressortirez avec un profil professionnel : vous comprendrez l'ensemble métiers de l'entreprise. Ces bases vous permettront toute poursuite d'études et de carrière.

Cette vue à 360° vous aidera à affiner vos appétences, que vous pourrez choisir d'approfondir en troisième année. Adapté aux profils polyvalents, le Bachelor Vente-Négociation vous permettra de vous orienter vers un large éventail de fonction commerciales et marketing.

### MÉTIERS VISÉS

- Attaché commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable adjoint d'une surface de vente

### TITRE PRÉPARÉ

Responsable du Développement et du Pilotage Commercial

Certification enregistrée au RNCP par arrêté du 30 mars 2020, délivrée par Ascencia Business School pour le Collège de Paris.

### RYTHME

3 jours entreprise / 2 jours formation

### PRÉREQUIS

- Bac +2

### MODALITÉS D'ADMISSION

Pour démarrer la procédure d'admission, vous pouvez vous inscrire directement en remplissant un formulaire sur la page Admission de notre site, ou par téléphone, et participer ainsi à une session d'admission. Au cours de cet session, l'école vous sera présentée, vous passerez nos tests d'admissions et participerez à un entretien individuel de motivation. L'étude de votre profil passe également par votre dossier scolaire. Vous serez recontacté par nos conseillers formation afin de savoir si vous êtes admissible ou non.

## CHOIX DU STATUT DE FORMATION

# 1

#### FORMATION EN ALTERNANCE

100% des frais de formation sont pris en charge par l'entreprise d'accueil ou l'OPCO (soumis à tout changement réglementaire). Disponible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage ou convention de stage alterné.

# 2

#### FORMATION INITIALE

Les frais de formation sont à votre charge. Vous effectuez au minimum 60 jours par an en entreprise.

# PROGRAMME

## ANALYSER SON MARCHÉ ET PARTICIPER À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Etude et analyse de marché  
Marketing stratégique  
Stratégie digitale et e-reputation  
Droit des relations commerciales

## DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENT

Marketing opérationnel et communication  
Analyse de données commerciales  
Négociation commerciale  
Stratégie de conquête et fidélisation

## PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Community management  
Cahier des charges d'un PAC-M  
Budgétisation du PAC-M  
Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, Excel, SI  
Pilotage de la performance et contrôle des activités

## ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Management d'une équipe commerciale  
Développement RH  
Communication managériale  
Management de la qualité



### EUCLÉA BUSINESS SCHOOL STRASBOURG

1 Avenue de l'Europe  
67300 Schiltigheim  
Tél. : +33 (0) 3 89 56 21 28  
[contact@euclea-bs.com](mailto:contact@euclea-bs.com)

### EUCLÉA BUSINESS SCHOOL METZ

Pôle Supérieur Jean XXIII  
10 rue Mgr Heintz  
57950 Montigny-lès-Metz  
Tél. : +33 (0) 3 74 95 46 80  
[metz@euclea-bs.com](mailto:metz@euclea-bs.com)

### EUCLÉA BUSINESS SCHOOL MULHOUSE

2 avenue Konrad Adenauer  
68390 Sausheim  
Tél. : +33 (0) 3 89 56 21 28  
[mulhouse@euclea-bs.com](mailto:mulhouse@euclea-bs.com)