

Bachelor Vente et Négociation commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EURIDIS BUSINESS SCHOOL

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Concours
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Il n'est pas nécessaire d'avoir des compétences techniques en informatique. L'école est là pour vous apporter le vernis technique nécessaire à la compréhension des produits, solutions, et services que vous aurez à vendre. Il n'est pas non plus nécessaire de venir d'une formation en commerce, vente ou marketing. Avoir un BAC+2 acquis ou en cours d'acquisition. Etre motivé et avoir un attrait pour la vente / négociation. Avoir de bonnes capacités relationnelles et un potentiel commercial (pour les formations en vente). Capacités intellectuelles et rédactionnelles.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Notre Bachelor en vente et négociation définit des objectifs clairs. En un an d'alternance au sein de notre école de commerce, vous obtiendrez des compétences commerciales concrètes et opérationnelles, ainsi qu'un vernis technique vous permettant de maîtriser la vente des solutions à fortes valeurs ajoutées. Vous aurez acquis 12 mois d'expérience en entreprise grâce à l'alternance et une formation solide sur tous les aspects de la vente BtoB. Au cours de la formation, vous pourrez : Développer votre potentiel commercial Mettre en œuvre des stratégies commerciales complètes Intervenir sur l'intégralité d'un cycle de vente BtoB et sur la vente de solutions packagées. Maîtriser les meilleures méthodes et outils 2.0 pour piloter un cycle de vente

Contenu et modalités d'organisation

Intégration et business games Séminaire d'intégration SoftSkills for sales et Simulations d'entretiens Business Game, Business English, Projet associatif Bloc 1 : Compréhension et analyse de son écosystème : secteur des hautes technologies et fonctionnement des entreprises Fondamentaux du secteur Numérique Solutions numériques pour l'entreprise Fondamentaux des entreprises Bloc 2 : Détection et développement des opportunités d'affaires Prospection & Social Selling Marketing BtoB et & Growth Hacking Bloc 3 : Ouverture, investigation et reformulation du besoin client Vendre avec les neurosciences, Pitch de vente Investigation client Ecrits professionnels dans un contexte business Bloc 4 : Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur Structuration et soutenance de l'offre commerciale Vente de solutions numériques, Négociation et closing de deals Communication Professionnelle

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

Validation(s) Visée(s)

Chargé d'affaires en hautes technologies - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Master ingénieur en hautes technologies

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|-----------------|--------------------------------|------------------|----------------------------|------------------|-----------------|---|
| 00232449 | du 18/10/2021 au 02/11/2022 | Bordeaux (33) | EURIDIS BUSINESS SCHOOL | | Non éligible |   |
| 00253491 | du 17/10/2022 au 02/11/2023 | BORDEAUX (33) | EURIDIS BUSINESS SCHOOL | | Non éligible |   |
| 00323466 | du 16/10/2023 au 04/11/2024 | BORDEAUX (33) | EURIDIS BUSINESS SCHOOL | | Non éligible |  |