Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales_International Business

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

TALIS BS CAMPUS BORDEAUX
JALU Séverine
06.07
s.jalu@talis-bs.com

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
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Post BAC+2 validé : admission sur dossier et entretien Titulaire d'un BTS ou d'un DUT ou d'une L2 ou Titre de Niveau 5 et 120 ECTS

Prérequis pédagogiques :

Bonne maîtrise de l'anglais écrit et oral :
Niveau B1 à B2

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Ce programme a pour objectif de former des collaborateurs managers capables de conduire le développement d'une entreprise dans un environnement international. Formés dans les domaines de la stratégie commerciale et du marketing, opérationnels dans l'organisation des études de marchés et des négociations internationales, les jeunes managers maîtrisent aussi les outils innovants et technologiques au service de la réussite du projet de l'entreprise. Ce cycle en 1 an est conçu pour les étudiants qui souhaitent acquérir des compétences approfondies dans les fonctions d'action commerciale, de communication et de marketing opérationnel, ainsi que d'autres domaines clés, lui permettant de devenir un interlocuteur crédible de tous les grands acteurs de l'entreprise ; de maîtriser les principales notions professionnelles et de développer sa culture générale du monde des affaires pour en comprendre l'impact sur toutes les facettes de l'entreprise.

Contenu et modalités d'organisation

1_ Période de cours à Talis BS / De Septembre à Janvier Stratégic Management Innovation and Creativity in Business Change Management Contemporary Issues in Business Business English Marketing Opérationnel Vente et techniques commerciales Stratégie de communication média Marketing bancaire Techniques d'appels d'offres / achats Initiation au recrutement Droit du travail Environnement européen Diagnostic d'entreprise Tableaux de bord 2_Période de cours à Dublin / De Janvier à Avril (pour valider un certificat SOIT en Sales & Management SOIT en Digital Marketing & Media) OPTION 1 / CERTIFICATE IN SALES & MANAGEMENT_ OPTION 2 / CERTIFICATE IN DIGITAL MARKETING & MEDIA_ 3_Période de stage à l'étranger ou en France / D'Avril à Juillet (de 9 à 14 semaines de stage)

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Mastère Management du Développement Commercial Mastère Manager des Ressources Humaines Mastère Expert en Ingénierie Patrimoniale Mastère Manager de la Stratégie Marketing

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00523480	du 22/09/2025 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	TALIS BS CAMPUS BORDEAUX		MON COMPTE FORMATION	FPC