Responsable des activités commerciales en Business Développement

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)
AKAR Mélissa
05.57.87.70.71
makar@inseec.com

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Dossier
Entretien
Information collective

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Ce Bachelor a pour objectif de former des professionnels du secteur afin de les rendre apte à comprendre le marché, à former et animer la force de vente, à préparer les actions commerciales, à organiser et réaliser les ventes, notamment sur les comptes clés. Le Bachelor Luxe prépare les étudiants à appréhender la réflexion marketing et commerciale de l'entreprise, déployer les actions pour le développement de la clientèle de l'entreprise, évaluer les actions de développement de clientèle, faire des reportings et proposer les correctifs nécessaires. Le programme de 3ème année peut être réalisé en alternance, il donne les bases nécessaires en gestion, marketing, vente et management liées aux spécificités du secteur viti-vinicole. Tous nos cursus de dernière année sont spécialisés et professionnalisants, ils permettent aux étudiants d'être directement opérationnels en entreprise à la fin de leur cursus.

Contenu et modalités d'organisation

Ce Bachelor a pour objectif de former des professionnels du secteur afin de les rendre apte à comprendre le marché, à former et animer la force de vente, à préparer les actions commerciales, à organiser et réaliser les ventes, notamment sur les comptes clés. Le Bachelor Luxe prépare les étudiants à appréhender la réflexion marketing et commerciale de l'entreprise, déployer les actions pour le développement de la clientèle de l'entreprise, évaluer les actions de développement de clientèle, faire des reportings et proposer les correctifs nécessaires. Le programme de 3ème année peut être réalisé en alternance, il donne les bases nécessaires en gestion, marketing, vente et management liées aux spécificités du secteur viti-vinicole. Tous nos cursus de dernière année sont spécialisés et professionnalisants, ils permettent aux étudiants d'être directement opérationnels en entreprise à la fin de leur cursus.

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

Validation(s) Visée(s)

Responsable d'activités commerciales - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Insertion professionnelle rapide et réussie ou poursuite d'étude dans le supérieur

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00553900	du 24/09/2024 au 29/08/2025	Bordeaux (33)	CEE-SO (INSEEC MSC & MBA-SUP DE PUB)		MON COMPTE FORMATION	FPC