

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

NEXT-U FRANCE

Equipe Admission

05.57.99.37.27

admission.bordeaux@next-u.fr

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 :

Concours

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Aucune condition réglementaire spécifique.
Accessible à toute personne titulaire d'un baccalauréat (ou équivalent) sans exigence d'âge, de permis ou de casier judiciaire vierge.
L'admission se fait sur dossier et entretien de motivation via le concours Next.

Prérequis pédagogiques :

Être titulaire du baccalauréat (général, technologique ou professionnel) ou d'un diplôme équivalent de niveau 4. Une appétence pour les univers du luxe, la relation client et le commerce haut de gamme est recommandée. L'admission se fait sur dossier, entretien de motivation et épreuves du concours Next (QCM + oral). Un niveau correct en anglais est souhaité pour participer aux immersions internationales.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le Bachelor Luxe a pour objectif de former des professionnels capables de piloter des projets commerciaux, marketing ou événementiels au sein d'entreprises du secteur du luxe. La formation aborde les codes, les exigences et les dynamiques propres à cet univers, afin de permettre aux diplômés d'intégrer des maisons prestigieuses ou des marques premium. Accessible dès le Bac, ce parcours professionnalisant sur 3 ans s'adresse à des étudiants passionnés par l'univers du luxe, souhaitant allier rigueur, sens du détail et compétences opérationnelles. Il est proposé en initial avec stages ou en alternance dès la 3e année. Compétences visées : - Comprendre les valeurs et les codes du secteur du luxe - Développer une stratégie commerciale ou de communication haut de gamme - Concevoir et gérer des événements ou points de vente premium - Créer des expériences client personnalisées et fidélisantes - Piloter une équipe ou un portefeuille client dans le respect des standards d'excellence - Adopter une posture professionnelle conforme aux attentes du secteur - Utiliser les outils numériques et marketing adaptés au luxe Ouverture à l'international : Chaque année, une Learning Expedition dans une capitale du luxe ou de l'innovation (Montréal, Singapour, San Francisco, etc.) permet aux étudiants d'appréhender les enjeux culturels, commerciaux et créatifs à l'échelle mondiale. Titre visé : Cette formation prépare au titre RNCP n°38666 – Responsable d'établissement marchand – niveau 6, délivré sous l'autorité de CDE FEDE France Débouchés métiers : - Responsable boutique / corner - Assistant(e) chef de produit luxe - Conseiller(ère) clientèle premium - Chargé(e) de communication ou d'événementiel luxe - Responsable service client ou expérience client - Chargé(e) de développement commercial luxe

Contenu et modalités d'organisation

Le Bachelor Luxe se structure sur 3 années, avec une spécialisation progressive. Chaque année combine des enseignements académiques, des projets réels et des immersions internationales, afin d'acquérir les compétences attendues dans les secteurs du luxe : mode, joaillerie, hôtellerie, gastronomie ou automobile. Année 1 – Fondamentaux du commerce et du marketing - Initiation au marketing, à la vente et à la communication - Codes culturels du luxe et histoire des marques - Rédaction professionnelle et présentation orale - Introduction aux outils numériques (CRM, outils collaboratifs) - Projet tutoré en équipe - 1ère immersion internationale (ex : Barcelone, Dublin) - Stage de 4 à 6 semaines Année 2 – Culture luxe, stratégie client et image de marque - Approche stratégique des marques de luxe - E-réputation et storytelling de marque - Expérience client et excellence relationnelle - Influence marketing et relations presse - 2e immersion internationale (ex : Montréal, Lisbonne) - Stage de 2 à 4 mois Année 3 – Développement commercial et management du luxe - Management d'équipe en contexte premium - Gestion d'un point de vente ou showroom - Stratégies omnicanales dans le secteur du luxe - Projet entrepreneurial ou étude de cas luxe - Grand projet fil rouge ou alternance - 3e immersion internationale (ex : Singapour, San Francisco) - Préparation au titre RNCP – Responsable d'établissement marchand (n°38666)

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

Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel responsable d'établissement marchand - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Les diplômés peuvent travailler dans la vente, le marketing ou la gestion de projets au sein de marques de luxe, ou poursuivre en Mastère spécialisé (luxe, retail, communication haut de gamme), notamment au sein du groupe NEXT-U ou d'écoles partenaires.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00600437	du 01/09/2025 au 31/07/2028	Bordeaux (33)	NEXT-U FRANCE		Non éligible	Contrat app
00600435	du 01/09/2025 au 31/07/2028	Bordeaux (33)	NEXT-U FRANCE		MON COMPTE FORMATION	FPC
00600436	du 01/09/2025 au 31/07/2028	Bordeaux (33)	NEXT-U FRANCE		Non éligible	Contrat pro