

# FICHE FORMATION

## BACHELOR VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

Le Bachelor Vente & Négociation Commerciale forme des profils capables de répondre aux besoins concrets des entreprises technologiques. Le programme développe des compétences clés en prospection, analyse des besoins, négociation et pilotage de ventes complexes, en intégrant les outils digitaux, l'IA et les enjeux business actuels, pour une employabilité rapide et durable.

 3 ans

 Alternance

 2 à 3 S en entreprise / 1 S en formation

 Titre RNCP40607 de niveau 6

## OBJECTIFS PRO

- ✓ Négocier une offre avec proposition de valeur
- ✓ Développer et déployer des stratégies de prospection commerciale
- ✓ Explorer et reformuler les besoins technologiques d'un client lors de l'entretien de vente

## LES MISSIONS EN ALTERNANCE

### ☐ **Prospecter et développer de nouvelles opportunités commerciales**

Identifier, cibler et contacter des prospects BtoB via différents canaux afin d'alimenter le pipeline commercial.

### ☐ **Analyser les besoins clients et construire des propositions commerciales**

Participer à des rendez-vous d'investigation, qualifier les attentes et participer à la rédaction d'offres adaptées aux enjeux des clients.

### ☐ **Participer à la négociation et au suivi des ventes**

Contribuer aux phases de négociation, au closing et au suivi des clients en lien avec les équipes internes.

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

- IT
- ESN
- Services numériques
- Secteur ultra-majoritaire
- Éditeurs de logiciels & solutions tech
- Télécoms & infrastructures
- Retail
- Distribution
- Industrie
- Services BtoB spécialisés

## Ce bachelor est fait pour toi ?

Soft skills d'un commercial BtoB :

- Autonomie
- Ecoute active
- Adaptabilité
- Sens de l'objectif
- Persuasif
- Bon relationnel

## Les métiers visés

- Chargé d'affaires
- Business Developer
- Account Manager
- Business Manager
- Commercial entreprises
- Responsable commercial
- Responsable de comptes
- Commercial Sédentaire
- Sales development representative

**Candidater à la  
formation**



## (FOCUS SUR LES 2 PREMIÈRES ANNÉES DU BACHELOR)

### Analyse stratégique et environnement technologique

- ☑ Économie d'entreprise
- ☑ Les fondamentaux du marketing et la stratégie marketing
- ☑ Gestion d'entreprise
- ☑ Collaborer avec son manager
- ☑ Rédaction web & storytelling numérique
- ☑ Évaluer la performance sociétale d'une entreprise
- ☑ Introduction au management interculturel
- ☑ Challenge de l'entrepreneuriat

### Développer une stratégie de prospection commerciale

- ☑ Cycle de vente B to C & B to B
- ☑ Acquisition de prospects & prise de RDV B to B
- ☑ Web Marketing
- ☑ Pilotage de la performance commerciale : les indicateurs clés
- ☑ Gérer et renforcer l'e-reputation
- ☑ E-commerce
- ☑ Marketing d'influence

### Analyse des besoins clients et entretien de vente

- ☑ Communication & posture commerciale : les fondamentaux
- ☑ Processus et techniques de vente
- ☑ Conduire un entretien de découverte
- ☑ Maîtriser l'Art de la relation client

### Négociation et closing

- ☑ Prise de parole en public
- ☑ International business game
- ☑ Les fondamentaux de la négociation
- ☑ Suivi et fidélisation

## HORS BLOCS / TRANSVERSAL

- Business English
- Communication professionnelle
- Soft skills
- Toolbox commerciale (les outils et méthodes utilisés pour structurer et optimiser l'action commerciale)

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Études de cas
- Projets concrets
- Travaux tutorés
- Accompagnement individuel

## POURSUITE DE LA FORMATION

Les étudiants souhaitant poursuivre leur cursus après un Bachelor en vente peuvent s'orienter en Mastère :

- Mastère Ingénierie d'affaires et Négociation Avancée
- Mastère Business Engineering and Advanced Negotiation

## PRISE EN CHARGE

Contrat pro ou apprentissage : formation 100% financée par l'entreprise et les opérateurs de compétences, 0€ pour les étudiants

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Voeux via Parcoursup®
- Entretien de positionnement : QCM, test de personnalité et entretien individuel
- La formation est accessible aux apprenant(e)s ayant préalablement validé un baccalauréat

En savoir + sur  
l'école



## TÉMOIGNAGE ÉTUDIANTS

“ Intégrer Euridis m'a permis de me révéler, d'exploiter un potentiel commercial dont je ne soupçonnais pas l'existence mais, par dessus tout, ça m'a permis d'être en mesure de profiter des innombrables opportunités liées au métier de commercial et d'ingénieur d'affaires. Euridis est une école qui croit en nous ! ”

**AYOUB BALHA** - Étudiant en 3ème année de Bachelor et chargé d'affaires en alternance