Euridis Business School

FICHE FORMATION

BACHELOR VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE

Le Bachelor Vente & Négociation Commerciale forme des profils capables de répondre aux besoins concrets des entreprises BtoB . 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.

📅 1 an | 🚀 Alternance | 💡 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
- Éditeurs de logiciels & solutions tech
- Télécoms & infrastructures
- 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 BtoB
- Responsable commercial
- Responsable de comptes
- Commercial Sédentaire
- Sales developement representative

Candidater à la formation

BACHELOR VENTE & NÉGOCIATION COMMERCIALE (BAC +3)

Analyse stratégique et environnement technologique

- Fondamentaux de l'IA et des agents IA
- Solutions numériques pour l'entreprise
- Fondamentaux de l'entreprise et RSE
- Écosystème technologique
- Esprit critique
- Gestion des entreprises

Développer une stratégie de prospection commerciale

- Social selling & IA copywriting
- Prospection & Cold Calling
- IA Sales Automation
- Plan d'actions commerciales
- Marketing BtoB / Growth Hacking
- Commercial augmenté
- Partner Business Game / Hackaton

Analyse des besoins clients et entretien de vente

- Vendre avec les neurosciences
- Value selling & provocative selling

Négociation et closing

- Créer une proposition commerciale efficace via les outils d'IA
- Vente de prestations de services informatiques
- Négociation boostée à l'IA

HORS BLOCS / TRANSVERSAL

- Business English
- Communication professionnelle
- Soft skills for sales
- Toolbox commerciale (les outils et méthodes utilisés pour structurer et optimiser l'action commerciale)
- Spécialisations : Tech, IA & Innovation, International business, Marketing digital

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

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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

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

- Inscription toute l'année via entretien d'admission
- Sélection sur test : QCM, test de personnalité et entretien individuel
- La formation est accessible aux apprenant.es ayant préalablement validé un bac+2, pratiqué la bureautique de base, ayant connaissance des fonctions élémentaires d'Internet et ayant été admis.es au concours d'entrée d'Euridis.

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