



BAC +5

Titre Manager de Développement d'Affaires à l'International

BAC +3

Titre Consultant Recrutement
 Bachelor Responsable Développement Commercial (*plusieurs options possibles*)
 Bachelor Responsable Opérationnel Retail
 Bachelor Ferrandi Arts Culinaires et Entrepreneuriat (*option cuisine ou pâtisserie*)
 Bachelor Ferrandi Management Hôtelier et Restauration
 Titre Responsable Visuel Merchandiser
 Certificat Architecte d'Intérieur spécialisé en design commercial
 Titre Chef de projet Webmarketing et Conception de site

BAC +2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients
 BTS Management Commercial Opérationnel
 BTS Assurance
 BTS Support à l'Action Managériale
 BTS Gestion de la PME
 Titre Attaché Commercial
 Titre Assistant(e) de Direction(s)
 Titre Gestionnaire d'Unité Commerciale
 Titre Décorateur Merchandiser Scénographe
 Titre Graphiste Concepteur en Communication Multicana

BAC

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (*option A ou B*)
 BAC PRO Métiers de l'Accueil
 Titre Vendeur Conseiller Commercial
 BP Arts de la Cuisine
 BP Arts du Service et Commercialisation en Restauration
 Certificat Développeur Web
 Certificat Décorateur d'Intérieur

CAP

CAP Équipier Polyvalent du Commerce
 CAP Cuisine
 CAP Commercialisation et Service en CHR
 CAP Production et Service en Restaurations
 Mention Complémentaire Sommelier

05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com
campusdulac.com

CAMPUS RIVE GAUCHE

10 rue René Cassin
 CS 31996

33071 Bordeaux cedex

CAMPUS RIVE DROITE

7bis rue Max Linder
 33500 Libourne



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BAC+3

NIVEAU 6

CAMPUS DE BORDEAUX

START & BOOST

- Responsable commercial(e)
- Manager de clientèle
- Développeur(se) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable grands comptes...

**98 % DE RÉUSSITE
AU DIPLÔME***

**89 % D'INSERTION
PROFESSIONNELLE**

EN QUOI CONSISTE CE DIPLÔME ?

- Acquérir des compétences polyvalentes dans les métiers de manager
- Suivre des objectifs commerciaux
- Mettre en place des stratégies commerciales
- Piloter des projets
- Élaborer un plan d'action commerciale
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Définir une stratégie et un plan de prospection

POUR QUI ?

- Niveau BAC+2 ou 3 ans d'expérience professionnelle
- Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 validé

SOUS QUELLE FORME ?

- Alternance (12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)
- Ou sous statut étudiant
- Accessible en VAE et en Blocs de Compétences
- 469 heures de formation

AU PROGRAMME :

- Gestion et développement commercial : mix marketing, cross-canal et plans d'actions
- Manager une action commerciale en mode projet : outils de management transversal
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre : diagnostic interne, détection de nouveaux marchés

**MON
COMPTE
FORMATION**

negoventis
LES MÉTIERS DU COMMERCE

**taux 2019 des diplômés
présents à l'examen*

LES + DU CAMPUS

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun
- Travaux de groupe en mode projet, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale
- Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- Examens blancs/entraînements pour préparer à l'examen final

COMMENT POSTULER ?

Inscription en ligne sur

campusdulac.com