



A travers l'**initiation** au marketing, aux ressources humaines, au commerce ou à la gestion, ce cycle **post-bac** vous apporte tous les enseignements **fondamentaux**.

Le Bachelor vous permet d'appréhender la **réalité de la vie des entreprises** grâce à une pédagogie participative et des projets concrets menés en équipe. Sa vocation est de vous aider à vous forger des **méthodes de travail** et d'organisation efficaces afin de comprendre l'entreprise et savoir **agir pour son développement**.

Grâce à un enseignement large, ce parcours en deux ans vous permet d'aborder de nombreux domaines propres aux écoles de commerce et de management. Vous pourrez ainsi être guidé, conseillé et orienté dans le choix de votre option de troisième année.

Évaluation : partiels semestriels et projet (dossier + soutenance)

PARCOURS ADAPTÉ À L'ENVIRONNEMENT SPORTIF

- Contextualisation des modules
- Workshop autour du sport
- Visites d'entreprises
- Module de management en situation sportive
- Cours hors-murs
- Masterclass autour du sport
- Equipe pédagogique dédiée



EUCLÉA
BUSINESS SCHOOL

Bachelor 1 & 2 Gestionnaire Administration des Ventes

Métiers visés

Gestionnaire d'administration des ventes
Assistant(e) de gestion
Assistant(e) commercial
Gestionnaire de comptes clients

Rythme

3 jours de formation par semaine

Prérequis

Post-bac et Bac +1

MODALITÉS D'ADMISSION

Pour démarrer la procédure d'admission, vous pouvez vous inscrire directement en remplissant un formulaire sur la page Admission de notre site, ou par téléphone, et participer ainsi à une session d'admission.

Au cours de cette session, l'école vous sera présentée, vous passerez nos tests d'admissions et participerez à un entretien individuel de motivation. L'étude de votre profil passe également par votre dossier scolaire. Vous serez recontacté par nos conseillers formation afin de savoir si vous êtes admissible ou non.



STATUT DE FORMATION

FORMATION INITIALE

Les frais de formation sont à votre charge.

Vous effectuez au minimum 44 jours par an en entreprise.

GESTION DE LA RELATION CLIENT EN FACE À FACE OU À DISTANCE

- ♦ Identité numérique
- ♦ Communication interpersonnelle
- ♦ Droit commercial
- ♦ Gestion de la Relation Client
- ♦ Prospection et négociation
- ♦ Marketing relationnel
- ♦ Développement du portefeuille client
- ♦ Digitalisation de la Relation Client
- ♦ Dossier d'Etude de la Relation Client
- ♦ Projet d'entreprise : création d'un produit
- ♦ Outils informatiques et collaboratifs
- ♦ Anglais
- ♦ Economie générale
- ♦ Culture générale d'entreprise

GESTION DES ASPECTS ADMINISTRATIFS ET FINANCIERS D'UN DOSSIER CLIENT

- ♦ Administration des ventes
- ♦ Gestion des approvisionnements
- ♦ Economie générale
- ♦ Gestion financière
- ♦ Gestion des risques clients
- ♦ Outils informatiques et collaboratifs
- ♦ Dossier de Gestion des Activités Administratives
- ♦ Anglais
- ♦ Droit des affaires
- ♦ Culture générale d'entreprise

ACCOMPAGNEMENT À LA COORDINATION

- ♦ Outils d'efficacité professionnelle
- ♦ Personal Branding
- ♦ Outils de gestion appliqué : ERP, CRM, BDD commerciale
- ♦ Système d'information et gestion de la data
- ♦ Droit commercial
- ♦ Organisation administrative et gestion des processus
- ♦ Communication interne
- ♦ Administration des Ressources Humaines
- ♦ Management et gestion des activités
- ♦ Marketing et communication externe
- ♦ Promotion et pérennisation des ventes
- ♦ TDB et suivi des activités
- ♦ Outils informatiques et collaboratifs
- ♦ Satisfaction et fidélisation client
- ♦ Dossier de pérennisation des ventes
- ♦ Projet d'entreprise : Campagne de communication
- ♦ Management d'entreprise
- ♦ Economie générale
- ♦ Anglais
- ♦ Culture générale d'entreprise
- ♦ Business Game
- ♦ Initiation au codage

Établissement d'enseignement supérieur privé

CAMPUS METZ

Tél : +33 (0) 3 74 95 46 80

metz@euclea-bs.com

www.euclea-business-school.com