

BACHELOR BUSINESS DEVELOPMENT & NEGOTIATION

Titre certifié par l'État (Bac +3)
Formation accessible aux titulaires
d'un Bac +2 ou équivalent

Osez regarder
le futur avec
audace !

#exploreyourfuture

FORMATION EN LIGNE



UN GROUPE ENGAGÉ, DES VALEURS PHARES

Choisissez Excelia aujourd'hui et soyez acteur du monde de demain.
Notre engagement est là : vous former en professionnel responsable et participatif
au développement de la communauté comme de ses territoires.



Par son esprit pionnier et sa capacité à toujours se réinventer, Excelia fait la différence depuis sa création voilà maintenant 35 ans. Si notre groupe a fait de **l'éthique et de la RSE** des sources d'innovation pour les étudiants, notre plan de transformation **XL Vision** a pour mission de réinventer notre système d'enseignement grâce aux **pédagogies innovantes et immersives** et à travers une approche inédite, **ILE (Immersive Learning Experience®)**, notre marque d'excellence.

Face aux nouveaux défis de **la transition écologique**, Excelia forme des professionnels capables de les relever. Préserver notre environnement dans le respect de **l'équité sociale et du bien-être humain** est l'un de nos engagements. Cela se traduit dans nos enseignements par l'ouverture des champs disciplinaires au sein de nos formations.

Explore your future, la signature de notre groupe, marque bien cette volonté de préparer au mieux celles et ceux qui posséderont les compétences nécessaires pour aider aux transformations et aux développements du monde actuel. Et réussir celui de demain.

INSPIRER
innover
INCLURE **impacter**

**REJOIGNEZ L'AMBIITION ÉDUCATIVE QUE NOUS NOURRISSONS
POUR VOUS ET CONSTRUISONS ENSEMBLE
LE MONDE QUI VOUS ATTEND !**

DES CONVICTIONS PORTÉES PAR LES VALEURS PHARES DU GROUPE EXCELIA :

PARTAGE

Pour construire ensemble
notre futur en s'appuyant sur
l'intelligence collective et la force
du travail participatif.

HUMANISME

Pour appréhender le monde
et ceux qui le constituent dans
toute leur diversité, en formant
à l'humilité au fil du parcours
de l'étudiant.

AUDACE

Pour parfaire la capacité
d'adaptation et la force de
persuasion propres à favoriser
l'employabilité.

RESPONSABILITÉ

Pour être en phase avec des
engagements en faveur du
développement durable destinés
à contribuer à rendre meilleur le
monde à venir.

ENGAGEMENT

Pour conforter notre responsabilité
éthique et nos valeurs, avec la
citoyenneté en supplément d'âme.

UNE ÉCOLE MONDIALEMENT RECONNUE

Qui répond aux ambitions professionnelles des étudiants et à la forte demande des entreprises en matière de compétences sur les métiers de la vente.

6 000

ÉTUDIANTS SUR 4 CAMPUS

80

NATIONALITÉS

115

PROFESSEURS PERMANENTS,
DONT 55 %
D'INTERNATIONAUX

43 500

DIPLÔMÉS DANS 150 PAYS

650

INTERVENANTS
PROFESSIONNELS

FT

FINANCIAL
TIMES

Le *Financial Times* l'a classée en 2023 à la **33^e place des meilleures Business Schools mondiales** via son Master Grande École. Elle arrive également au **10^e rang** parmi les écoles françaises retenues.

LES ATOUTS D'UNE GRANDE ÉCOLE

Excelia Business School a acquis depuis longtemps ses lettres de noblesse et reçoit régulièrement des marques de reconnaissance pour l'excellence de son enseignement supérieur.



Gage de reconnaissance internationale et d'excellence académique, les accréditations EQUIS, AACSB et AMBA permettent à Excelia Business School de faire partie des **1 % de Business Schools mondiales** qui les ont obtenues et d'entrer dans le cercle des **15 meilleures Business Schools françaises** post-prépa.



La formation est certifiée par l'État, Titre RNCP Niveau 6 (Bac +3), attestant de la qualité des enseignements délivrés aux étudiants.

UNE FORMATION ÉLABORÉE EN PARTENARIAT AVEC...



Halifax Consulting, cabinet spécialisé en formation commerciale et en management B2B à l'international, est reconnu comme référent en formation commerciale (primé meilleur cabinet de formation commerciale en France depuis 2016 par le magazine Décideurs) avec une forte reconnaissance académique sur les métiers commerciaux.

DEVENEZ EXPERT EN VENTE, NÉGOCIATION ET DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

Intégrez une formation inédite, en ligne : que vous soyez étudiant en poursuite d'études ou salarié en activité, professionnalisez-vous et développez vos compétences dans les domaines de la vente, de la négociation et du développement d'affaires !

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser le marché et assurer des veilles (commerciales, technologiques et juridiques) afin de mettre en place la politique commerciale de l'entreprise
- Assurer la visibilité de la marque, des produits et des prestations grâce à l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec une stratégie définie
- Garantir la gestion de la relation client (conseil, conquête et fidélisation) en participant activement au développement commercial
- Animer une équipe afin de développer le portefeuille client

- Assurer la gestion d'un produit ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage transverses, dans le respect des législations et de l'environnement

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Conduire une politique commerciale
- Piloter un projet commercial
- Superviser une équipe et gérer un budget commercial



MÉTIERS CIBLES

- Chargé de gestion commerciale
- Chargé de développement commercial
- Conseiller clientèle
- Responsable commercial / e-commerce
- Chargé d'affaires
- Business Developer

CE QU'IL FAUT RETENIR...



Format :
100 % en ligne



Durée :
12 mois



Frais de scolarité :
9 000 €



Langue d'enseignement :
Français



Date de rentrée :
Septembre



Niveau d'admission :
Bac +2



Diplôme délivré :
Titre RNCP certifié par l'État
Niveau 6 (Bac +3)



Rythme :
Classique ou en alternance*

** Alternance accessible sur critères
(4 jours en entreprise + 1 jour en formation).
En savoir plus : [excelia-group.fr](https://www.excelia-group.fr)*



BON À SAVOIR

Pour les étudiants en alternance, 2 semaines de Boot Camp sont organisées en présentiel au cours de l'année. Une occasion de se retrouver pour échanger de vive voix et expérimenter autour de la formation !



POURQUOI REJOINDRE CETTE FORMATION ?



Une formation totalement inédite et co-produite par une grande école de management du top 15 et un leader européen de la formation commerciale



Une formation de qualité exclusive avec un contenu pédagogique couvrant toutes les compétences commerciales



Une formation en alternance favorisant l'insertion dans des secteurs d'activité très variés, et dont le rythme alterné, est également accessible aux salariés en entreprise



Une ingénierie pédagogique adaptée et reposant sur un triptyque (e-learning + classe virtuelle d'appropriation + exercices pratiques d'application) & une animation très interactive immédiatement opérationnelle en entreprise



Un puissant réseau de diplômés actifs en France et à l'international, mobilisé pour vous accompagner tout au long de votre vie professionnelle

UN PARCOURS UNIQUE EN FRANCE

- Une formation 100 % en ligne et possible en alternance, accessible partout en France, ne nécessitant aucune mobilité ni double frais (logement, transport) et permettant d'identifier une entreprise d'accueil en proximité géographique
- Une formation garantissant une employabilité et une insertion professionnelle immédiate

DES ATOUTS SUPPLÉMENTAIRES POUR CHAQUE PROFIL

ÉTUDIANTS

- + Un coût de formation totalement pris en charge par l'entreprise pour le rythme en alternance
- + Une rémunération mensuelle pour les apprenants en alternance

ENTREPRISES

- + Un pré-recrutement totalement sécurisé (coût d'un recrutement raté +/- 40 000 €)
- + Un rythme alterné permettant un vrai suivi, une intégration optimale et une montée rapide en compétences et responsabilités associées



EN SAVOIR PLUS



EN SAVOIR PLUS SUR LE BACHELOR BUSINESS DEVELOPMENT & NEGOTIATION



FRAIS DE SCOLARITÉ & FINANCEMENT

Parcours classique :
9 000 €*

Frais de scolarité
éligibles au CPF

Parcours en alternance :
9 000 €*

Frais de scolarité pris en charge
par l'entreprise dans le cadre
d'un contrat d'apprentissage
ou de professionnalisation.

* Tarifs de l'année académique
2024-2025 pour les étudiants européens,
donnés à titre indicatif et soumis
à évolution chaque année.

COMMENT ACCÉDER À LA FORMATION ?

Éligibilité

Cette formation s'adresse aussi bien à de jeunes diplômés qui souhaitent se spécialiser qu'à des professionnels qui veulent compléter leurs acquis.

Prérequis

Avoir validé un Bac +2 ou un Bac avec 3 années d'expérience liées à la vente ou à la gestion commerciale (VAP - Validation des Acquis Professionnels).

ADMISSION SUR DOSSIER > CANDIDATEZ EN LIGNE EN JOIGNANT :

Pour les candidats salariés :

- Votre CV
- Une lettre de motivation
- Pièce optionnelle : lettre de recommandation

Pour les candidats au parcours en alternance :

- En complément des pièces ci-dessus, vous devez préciser sur la lettre de motivation : votre projet professionnel, le lien avec votre parcours, les missions et responsabilités passées et les démarches entreprises pour l'alternance.
- Un entretien peut être demandé sur avis du jury.

**Frais de participation : 50 €*
Pour les candidats boursiers :**

50 %* de réduction (25 €*)

**Postulez sur : [excelia-group.fr/
admission-aux-formations](https://excelia-group.fr/admission-aux-formations)**

En savoir plus sur les modalités
d'admission :

05 16 59 05 30

admission@excelia-group.com



PÔLE NOUVELLE-AQUITAINE

Campus La Rochelle (siège social) :
102 rue de Coureilles
Les Minimes
17000 La Rochelle

PÔLE CENTRE-VAL DE LOIRE

Campus Tours :
8 rue Léo Delibes
37200 Tours

Campus Orléans :
17 boulevard de Châteaudun
45000 Orléans

PÔLE ÎLE-DE-FRANCE

Campus Paris :
57 avenue du Président Wilson
94230 Cachan

Tél. : 05 16 59 05 30 - Mail : contact@excelia-group.com

[excelia-group.fr](https://www.excelia-group.fr)



**Excelia est engagé
dans une démarche responsable**

