



**Le nouveau campus
PNBS Yvelines vous accueille dans un
environnement favorable à votre
réussite.
Nos professeurs et notre équipe
d'encadrement mettent tout en oeuvre
pour que chez nous soit aussi chez vous**





NOS CURSUS DIPLOMANTS

BTS NDRC BAC+2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Condition d'accès : minimum BAC

Durée : 2 ans

Dates : septembre 2024 à juin 2026

Modalités : formation initiale ou alternance

Programme :

Le BTS NDRC a pour vocation de former les vendeurs et managers commerciaux de demain. Ceux-ci devront être capables au sortir de la formation de gérer la relation client de A à Z, c'est-à-dire de la prospection jusqu'à la fidélisation dans le respect des valeurs de l'entreprise. Vous n'êtes pas sans savoir que le monde se digitalise, il en va de même pour les activités commerciales.

BTS MCO BAC+2

BTS Management Commercial Opérationnel

Condition d'accès : minimum BAC

Durée : 2 ans

Dates : septembre 2024 à juin 2026

Modalités : formation initiale ou alternance

Programme :

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services.

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

TP NTC BAC+2 RNCP NIVEAU 5

Titre professionnel négociateur
technico-commercial

Condition d'accès : minimum BAC

Durée : 1 an

Dates : Entrée/Sortie permanente
(rentrée tous les 2 mois)

Modalités : formation initiale ou alternance

Programme :

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

BACHELOR RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

BAC+3 RNCP NIVEAU 6

Condition d'accès : Bac + 2

Durée : 1 an

Dates : octobre 2024 et janvier 2025

Programme :

Le responsable du développement commercial pilote l'activité de l'établissement afin de contribuer à la satisfaction et à la fidélisation du client et d'optimiser la rentabilité. Il analyse les données nécessaires pour planifier et organiser les activités de la chaîne d'approvisionnement. Il détermine une offre de produits adaptée à l'établissement pour optimiser sa rentabilité et pour renforcer sa position sur le marché. Afin d'optimiser l'expérience client, le responsable du développement commercial assure une veille concernant les tendances de consommation, analyse les ventes, les retours et les attentes des clients pour anticiper leurs besoins. Il communique les résultats de l'analyse aux salariés et recueille leurs observations. Si nécessaire, il adapte les processus de l'établissement. Il prend des mesures pour créer les conditions optimales pour garantir et améliorer une expérience globale du client, afin d'augmenter sa satisfaction et le fidéliser.

Ses principales activités sont les suivantes :

- coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement,
- contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement,
- manager les salariés de l'établissement.

MASTER INGENIEUR D'AFFAIRES

BAC+5 RNCP NIVEAU 7

Condition d'accès : minimum BAC + 3 ou expérience de 5 ans

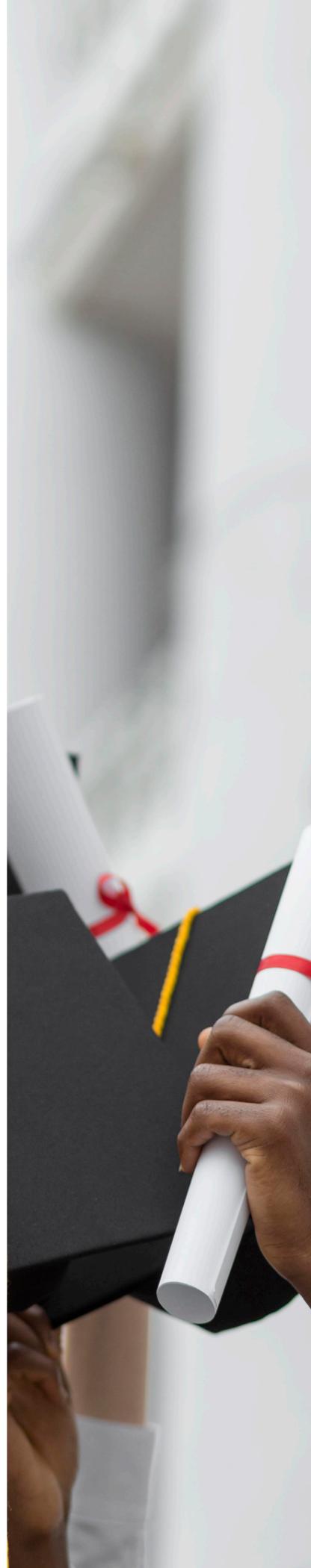
Durée : 2 ans

Dates : septembre 2024 à juin 2026

Programme :

Fin connaisseur de l'environnement dans lequel il exerce, l'ingénieur d'affaires se doit de rester en veille sur les évolutions et ainsi ancrer ses pratiques dans la réalité de son environnement en intégrant le digital qui transforme notre société, notre modèle économique et donc nos métiers.

Spécialiste du B to B et des cycles de ventes complexes, l'ingénieur d'affaires est à l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes. Il assure la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées. Il est le spécialiste de la vente B to B et de la négociation de prestations de produits et services complexes et à forte valeur ajoutée. Par la complexité des solutions qu'il vend, il fait du sur-mesure pour ses clients.





NOTRE CAMPUS

Situé en coeur de ville, le nouveau campus PNBS Yvelines vous accueille dans un environnement favorable à votre réussite.

Nos professeurs et notre équipe d'encadrement mettent tout en oeuvre pour que chez nous soit aussi chez vous.

QUELS AVANTAGES ?

Plus de 200 employeurs partenaires de différents secteurs nous font confiance pour la sélection et le placement de leurs apprentis commerciaux, du Bac+2 au Bac+5. En 2023, PNBS a accompagné plus de 300 jeunes vers l'emploi et la formation.

Les avantages pour les entreprises

- Sourcing gratuit assuré par notre école
- CVs disponibles toute l'année, du BTS au Master
- Profils éligibles aux 6000€ d'aide de l'Etat
- Rémunération mensuelle selon l'âge,

Exemple :

- | 18 > 20 ans : 760€
- | 21 > 25 ans : 936€

Les avantages pour les candidats

- Emploi + formation rémunérée
- Expérience professionnelle
- Diplômes nationaux et reconnus par l'Etat
- Placement en entreprise assuré par notre école
- Contrat de travail d'un an minimum
- Poursuite d'études possible jusqu'au Master
- Pas de frais d'inscription

CONTACT

Se renseigner, demander un profil, déposer une candidature

✉ contact78@pnbs.fr

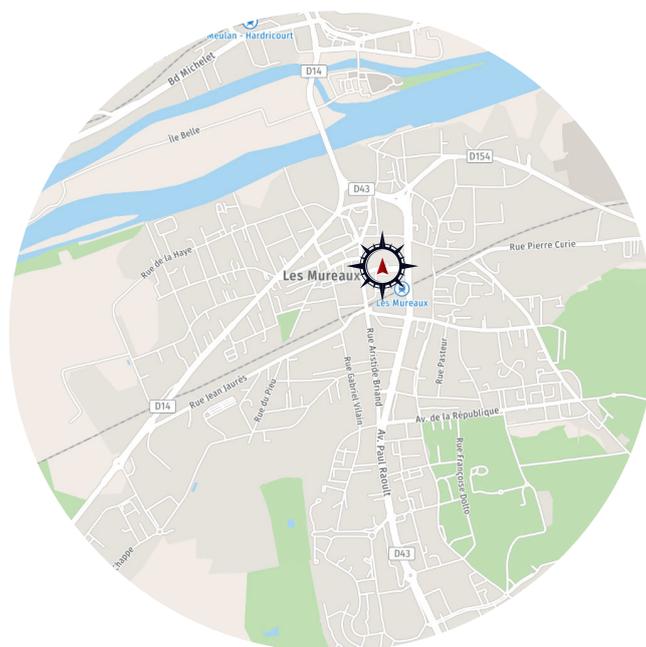
☎ 09.77.38.94.40 | 07.89.20.85.58

🌐 www.parisnordbusinessschool.fr

 **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

 **Qualiopi**
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**



 **CAMPUS
YVELINES
PNBS
BUSINESS SCHOOL**