
PNBS Metz est l'extension régionale d'une institution de renom déjà implantée à Paris et Marseille. Forte de plusieurs années d'expertise dans la formation en commerce et management, l'école s'est imposée comme un acteur clé dans l'éducation des leaders de demain.

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





NOS CURSUS DIPLOMANTS



TP NTC

BAC +2 / RNCP NIVEAU 5

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial

Condition d'accès : minimum BAC (sans BAC acceptation sur dossier)

Durée : 1 an - 400 heures de cours (diplôme équivalent BAC +2)

Dates : À partir de février 2025

Modalités : formation initiale ou alternance

Programme accéléré :

Notre programme accéléré permet aux étudiants d'approfondir les compétences clés du monde des affaires en un temps record. Ils bénéficient d'un enseignement théorique de qualité, combiné à des projets pratiques en partenariat avec des entreprises locales et nationales. À la fin de l'année, chaque diplômé est prêt à intégrer le marché du travail avec une avance significative.

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 oeuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

BTS NDRC

BAC +2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Condition d'accès : minimum BAC

Durée : 2 ans

Dates : septembre 2025 à juin 2027

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 capable 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.

BACHELOR RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL BAC+3 / RNCP NIVEAU 6

Condition d'accès : Bac +2

Durée : 1 an

Date : septembre 2025

Programme :

Le responsable du développement commercial pilote l'activité de l'établissement pour satisfaire et fidéliser les clients tout en optimisant la rentabilité. Il analyse les données pour organiser la chaîne d'approvisionnement, adapte l'offre de produits pour renforcer la position sur le marché et assure une veille sur les tendances de consommation. En analysant les ventes et les attentes des clients, il anticipe leurs besoins, communique les résultats aux salariés, recueille leurs observations et ajuste les processus si nécessaire. Il veille à améliorer l'expérience client pour accroître satisfaction et fidélité. Ses missions principales incluent la coordination et l'optimisation de l'activité commerciale, la contribution aux orientations stratégiques, la performance économique et le management des équipes.

MASTER MANAGER DE BUSINESS UNIT (MBA) BAC +5 / RNCP NIVEAU 7

Condition d'accès : BAC +3

Durée : 2 ans

Dates : septembre 2025 à juin 2027

Programme :

Le Manager de Business Unit pilote l'activité et le développement de l'entreprise sur l'ensemble de son périmètre géographique ou fonctionnel. Il développe des produits et services à destination de clients (interne et/ou externe) dont il a la charge et s'occupe également du recrutement et du management de ses équipes internes. Il détient une vision à 360° de l'organisation, de ses enjeux de développement et des risques associés, afin de travailler de concert avec l'ensemble des autres directions.

Compétences à valider :

- Elaboration de la stratégie de développement d'une BU à partir d'un diagnostic de la performance de l'organisation, d'études sectorielles et concurrentielles, et des connaissances du marché
- Argumentation et valorisation d'une stratégie auprès de la direction générale
- Coordination et évaluation de la comptabilité et de la finance d'une BU sous et/ou avec les directions concernées (direction comptables, financières, recouvrement...)
- Audit de la structure financière et comptable d'une Business Unit
- Optimisation de la performance économique d'une Business Unit
- Co-conception d'un plan marketing et commercial avec les directions associées
- Valorisation d'un projet, d'un produit ou d'un service au moyen d'une campagne de communication
- Management d'une Business Unit incluant le management de délégation
- Accompagnement des membres de la BU dans le développement de leurs compétences et/ou de la réalisation de leurs objectifs individuels et collectifs
- Sourcing et sélection de prestataires et/ou fournisseurs nécessaires à la réalisation d'un projet de transformation et/ou d'innovation
- Conception et déploiement d'un projet de transformation et/ou d'innovation au sein d'une BU / d'une organisation
- Accompagnement au changement



NOTRE CAMPUS

PNBS Metz est l'extension régionale d'une institution de renom déjà implantée à Paris et Marseille. Forte de plusieurs années d'expertise dans la formation en commerce et management, l'école s'est imposée comme un acteur clé dans l'éducation des leaders de demain. 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

✉ contact@pnbsmetz.com

☎ (+33) 07.44.75.72.81

🌐 www.pnbsmetz.com



🇫🇷 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

