7 rue Edouard Belin, F-57070 Metz
65 avenue de la Gare L-1611 Luxembourg
www.l22schoolofbusiness.com | +352 28 806 656 | +33 3 56 54 05 19 | infos@l22schoolofbusiness.com

Bac+3 - Titre de niveau 6 du cadre européen des certifications - 180 ECTS*

L22 school of business

**96%**
D'insertion professionnelle après 6 mois

# Bachelor européen Marketing : Développement Commercial

## Les diplômes européens :

- Formation professionnalisante concrète, qualitative
- 100% adaptés aux marchés luxembourgeois ET français
- Diplômes européens reconnus par les entreprises (grilles de salaire et postes visés)
- Titres de niveaux 5 à 7 du cadre européen de référence, le CEC, Cadre européen des Certifications
- Octroie 180 ECTS (Volume d'apprentissage permettant de reconnaître les diplômes dans tous les pays d'Europe)
- Formation continue, alternance : 4 jours / semaine en entreprise et 1 jour / semaine en formation

## Les avantages L22 :

- Des financements possibles et des indemnités de stage (ou salaires) couvrant largement le coût de la formation
- Des intervenants compétents et pour la plupart professionnels des marchés transfrontaliers (LU/FR)
- Des locaux modernes à deux pas de la gare de Luxembourg ville
- Une communauté et un réseau L22
- Un accompagnement et un coaching carrière, de la recherche de stage jusqu'à l'obtention du diplôme et l'insertion sur le marché de l'emploi

*Les crédits ECTS décrivent le volume de travail et les acquis d'apprentissage. Ils facilitent la lisibilité et la mobilité des parcours, mais ne valent pas reconnaissance automatique du diplôme ni admission de plein droit dans un autre établissement. Toute poursuite d'études relève des conditions et de la décision de l'établissement d'accueil. Sauf mention expresse, le diplôme présenté n'est ni un diplôme national français ni un titre enregistré au RNCP.

# PROGRAMME

**9 mois en formation continue (1 année académique) et stage en alternance de 6 à 12 mois.**

### Développement de la stratégie commerciale d'une entreprise

- Les stratégies d'entreprise et développement commercial
- Les enjeux de l'audit commercial pour évaluer les activités commerciales d'une entreprise
- Audit externe : analyse du secteur d'activité de l'entreprise et des tendances du marché
- Audit interne et identification des besoins de l'entreprise
- Présentation des résultats d'analyse et des tendances repérées aux parties prenantes
- Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles
- Le cadre légal et réglementaire constitutif des activités commerciales

### Pilotage du plan d'action commercial d'une entreprise

- Construction du plan d'action commercial
- Formalisation du plan et construction des outils de suivi
- Mesure de la performance commerciale
- Amélioration continue du plan d'action commercial

### Gestion de l'équipe commerciale et optimisation de la relation client

- Les enjeux de la gestion d'une équipe commerciale
- Gestion des ressources humaines et des compétences
- Coordination de l'équipe commerciale
- Optimisation de la relation client

### Le développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

- Contribution à la démarche RSE de l'entreprise
- Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux RSE
- Pilotage des actions de prospections et de négociation

### Europe

- Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action
- Le management interculturel et les ressources humaines en Europe

### Langue vivante européenne : Anglais

Utilisateur indépendant - niveau B1 du CECR
Spécificités du secteur luxembourgeois

# EMPLOIS VISÉS

**Finance & Fintech**
-Account Manager / Chargé de comptes
-Business Developer fintech
-Chargé de développement commercial
-Conseiller commercial B2B

**IT & Tech**
-Business Developer / Sales Executive
-Account Manager
-Chargé de développement commercial international
-Marketing & Sales Coordinator

**Conseil et Services B2B**
-Business Developer / Consultant commercial junior
-Account Manager
-Responsable du développement des ventes

**Retail, Luxe et Distribution**
-Chef de secteur / Responsable d'un point de vente Business Developer Retail
-Marketing & Sales Coordinator
-Marketing/e-commerce

# QUELQUES CHIFFRES

**+450**
**offres d'emploi liées au Business Development au Luxembourg en 2026**

**+100**
**offres de stage dans l'assistance commerciale et le support stratégique au Luxembourg en 2026**

› **Durée de la formation :** 9 mois
› **Formation en alternance** : rythme d'1 jour par semaine en formation et 4 jours en entreprise.
› **Conditions d'admission :**
- à partir du niveau 5, 120 ECTS (BTS, classes préparatoires, ex-DUT, 2années de Licence/Bachelor validées, …)
- Admission sur dossier, entretien individuel d'admission

L22 School of Business est un établissement d'enseignement supérieur privé français proposant des formations diplomantes visant l'insertion rapide et durable sur le marché du travail. Les programmes conduisent à des diplômes européens, de droit suisse, délivrés par la FEDE (Fédération Européenne des Écoles), organisation académique internationale indépendante. Le Bachelor européen délivre 60 crédits ECTS et est accessible aux étudiants justifiant de 120 crédits ECTS préalablement acquis. Les diplômes délivrés s'inscrivent dans un cadre académique européen privé.