



**KAISCHOOL**

# **Formations technico-commerciales** **Kaischool**

Formez-vous aux métiers de l'ingénierie d'affaires





# **Formations technico-commerciales Kaischool**

# Présentation de Kaischool

## Notre mission

Notre mission est d'offrir une éducation de qualité, centrée sur les besoins du marché, afin de préparer nos étudiants à réussir dans un monde en progression technologique. Nous combinons expertise théorique et pratique pour fournir des programmes de formation pertinents et rigoureux qui permettent à nos diplômés d'atteindre le succès professionnel.

## Notre pédagogie

Kaischool offre un apprentissage qui repose sur un mode hybride alliant cours en ligne interactifs et ateliers en présentiel. Chaque formation est rythmée par des projets concrets, directement liés aux enjeux du marché, afin de développer des compétences opérationnelles. Les apprenants bénéficient d'un encadrement individualisé par des experts du secteur, pour un accompagnement continu, à la fois académique et professionnel.

## Kaischool en quelques chiffres

2023 Date de lancement de l'école

93% Taux d'employabilité (en moins de 6 mois après la fin de la formation)

10 Entreprises partenaires actives

# Bachelor technico-commercial

## Publics visés

### • Formation initiale (étudiants) :

Étudiants niveau Bac+2 issus des filières commerce, vente, marketing, gestion commerciale, relation client, management, informatique de gestion, ou souhaitant intégrer la formation après un diplôme équivalent.

### • Formation continue (professionnels en reconversion ou montée en compétences) :

- Professionnels souhaitant se spécialiser dans le numérique et l'IT.
- Objectif : développer des compétences en commerce et nouvelles technologies.
- Certification reconnue, adaptée aux profils mobiles et en reconversion.

## Objectifs de la formation

- Comprendre et vendre des produits et services digitaux.
- Analyser les besoins clients et proposer des solutions adaptées.
- Maîtriser les techniques de vente B2B et la gestion de portefeuilles.
- Utiliser les outils de gestion commerciale (CRM, prospection, reporting).
- Répondre à des appels d'offres (simples ou complexes).

## Compétences développées

- Connaissance des écosystèmes digitaux et usages pros (cloud, cybersécurité, ERP, SaaS).
- Argumentaire technique et commercial.
- Négociation et cycle de vente B2B.
- Détection des besoins et élaboration de solutions.
- Rédaction d'offres commerciales.
- Gestion de la relation client (CRM, suivi post-vente, reporting).

## Débouchés professionnels

- Technico-commercial.
- Chargé d'affaires digital/IT.
- Attaché commercial secteur tech/logiciel/IT.
- Conseiller avant-vente.
- Business developer junior.
- Chargé de relation client B2B.

## Secteurs d'activité

- Éditeurs de logiciels, ESN, IT.
- SaaS, IoT, cybersécurité, cloud.
- Mobilité, énergie, industries connectées.
- E-commerce, services innovants.
- Conseil IT, télécoms, distribution tech B2B.

## Modalités d'évaluation

- Études de cas, travaux pratiques, examens écrits/oraux, soutenances.
- Mise en situation professionnelle reconstituée.
- Dossier de preuves professionnelles.
- Validation progressive (par bloc).

## Modalités pratiques

- Formats : initial, alternance, formation continue.
- Alternance : jusqu'à 4 jours/semaine en entreprise.
- Langues : français (anglais technique utilisé).
- Localisation : Paris (Fontenay-sous-Bois) ou à distance (hybride possible).

## Accessibilité

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.
- Aménagements possibles dès l'admission (supports adaptés, accompagnement).
- Évaluations aménagées (temps supplémentaire, formats alternatifs).
- Référent handicap dédié pour suivi personnalisé.



A man in a dark sweater and glasses is standing and pointing at a whiteboard. He is addressing a group of students seated at a long table. The students are looking towards the whiteboard. The whiteboard has several diagrams and text. On the left, there is a diagram with a grid and lines. In the center, there is a large orange arrow pointing right. On the right, there are three boxes labeled 'ATR.', 'MACRO', and 'ASSET-MACRO'. The 'ATR.' box contains '0.5' and '0.5'. The 'MACRO' box contains '0.5'. The 'ASSET-MACRO' box is empty. Above these boxes, there are labels 'INDEX', 'ATR.', and 'PRED 9'. The background is a plain wall with some electronic components hanging on the left.

# Mastère ingénierie et négociation technico-commerciale

# Mastère ingénierie et négociation technico-commerciale

## Publics visés

### ✓ Formation initiale

étudiants Bac+3 validé issus des filières commerce, marketing, relation client, ingénierie, digital business.

### ✓ Formation continue

professionnels en reconversion ou souhaitant développer des compétences commerciales et technologiques (notamment cadres commerciaux, consultants, ingénieurs d'affaires, administrateurs de bases de données, etc.).

## Objectifs de la formation

- Élaborer et piloter une stratégie de développement commercial innovante.
- Identifier les besoins techniques et construire des réponses adaptées.
- Conduire des ventes complexes en B2B (cadrage → fidélisation).
- Intégrer les enjeux du digital, IA, cloud et cybersécurité.
- Manager des équipes et portefeuilles clients en mode projet agile.
- Exploiter les outils de prospection, CRM et analyse stratégique.

## Compétences développées

- Maîtriser tout le processus de vente technique, du pitch au closing.
- Concevoir des offres sur mesure et gérer des appels d'offres complexes.
- Piloter des projets commerciaux multi-acteurs et cycles longs.
- Utiliser des outils de veille, d'analyse marché et de stratégie concurrentielle.
- Développer une approche commerciale avancée (ABM, CRM, ventes complexes).
- Exercer un rôle de leadership commercial avec suivi des KPIs.

## Outils / langages / technologies

- CRM avancés (Salesforce, HubSpot) et outils d'account-based marketing.
- Tableurs et reporting avancé (Excel, Google Sheets, KPIs).
- Logiciels de présentation et offres commerciales (Canva, Qwirl).
- Outils collaboratifs de gestion de projet (Trello, Monday, Notion).
- Compétences en développement commercial, conduite du changement et veille stratégique.

## Débouchés professionnels

- Business Developer / Ingénieur d'affaires (junior à senior).
- Responsable technico-commercial ou ingénieur commercial B2B.
- Key Account Manager / Responsable comptes stratégiques.
- Chef de projet ou consultant en transformation / innovation commerciale.
- Responsable de secteur, de zone ou portefeuille client.
- Consultant avant-vente / Responsable Customer Success.

## Secteurs d'activité

- Technologies (SaaS, IT, cybersécurité, IA).
- Industrie, énergie, mobilité.
- Équipements professionnels, dispositifs médicaux.
- Ingénierie, environnement, robotique.

## Modalités d'évaluation

- Études de cas, examens, soutenances orales, projets individuels / en groupe.
- Travaux pratiques encadrés et mise en situation professionnelle.
- Dossier de preuves professionnelles (VIAE).
- Validation progressive (par bloc).

## Tarifs et financements

### ✔ Particulier

- 6900 €/an (paiement en 3 tranches).

### ✔ Entreprise / alternance

- 9100 €/an (remises possibles).

### ✔ Frais initiaux

- 590 € (France) / 490 € (étranger).

### ✔ réductions possibles

- Parrainage (-5 % par filleul).
- Premier versement  $\geq 50\%$   $\rightarrow$  -10 % sur le reste.

## Exemples

- Paiement total 100 %  $\rightarrow$  6210 €.
- Premier versement 4000 €  $\rightarrow$  total 6500 €.
- Financement possible par l'entreprise (alternance) ou dispositifs de prise en charge.

## Modalités pratiques

- Formats : initial, alternance, formation continue.
- Alternance : jusqu'à 4 jours en entreprise par semaine.
- Durée : 2 ans (adaptable sur 12 mois pour Bac+4/Bac+5 dans le domaine).
- Langues : français (avec anglais technique).
- Localisation : Paris (Fontenay-sous-Bois) ou à distance (hybride possible).

## Accessibilité

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.
- Aménagements personnalisés dès l'admission (supports adaptés, accompagnement humain/technique).
- Évaluations aménagées (temps supplémentaire, formats oraux, vidéos, audio).
- Référent handicap dédié pour le suivi.



## Contactez nous

Rejoignez **Kaischool**, votre école d'enseignement supérieur proposant des formations certifiantes en mode hybride.

Que vous soyez **candidat**, **formateur** ou **entreprise partenaire**, contactez-nous pour échanger sur vos besoins et découvrir les avantages qu'offre Kaischool.



07 55 50 66 56



kaischool.fr



contact@kaischool.fr



11 Av. du Val de Fontenay  
94120 Fontenay-sous-Bois

