

Programme Bachelor bac+3 technico-commercial

Présentation du programme

Le bachelor ingénieur technico-commercial vise à apporter une double compétence "Techniques de négociation/Vente" et des compétences techniques. Ce programme unique s'adresse aux étudiants qui souhaitent développer une expertise dans le domaine de la commercialisation des produits technologiques complexes tels que les logiciels basés sur l'Intelligence artificielle, les services d'accompagnement des grands groupes sur le Big Data, la Data Science et la transformation digitale.

Exercer le métier d'ingénieur technico-commercial, c'est développer un portefeuille de clients spécifique et assurer la promotion et la commercialisation de solutions/biens techniques ou technologiques à hautes valeurs ajoutées.

Ce bachelor permet d'acquérir des connaissances clés pour comprendre les solutions technologiques complexes et des compétences de vente pour les commercialiser. Cela comprend sur le plan technique : le cadrage des besoins client, la qualification de leurs faisabilités (besoins, coût, viabilité, etc.), l'adéquation des solutions logiciels existantes par rapport aux besoins exprimés et la compréhension du jargon technique utilisé par les ingénieurs. Sur le plan commercial, cela consiste à mettre en place une stratégie commerciale complète sur des marchés technologiques de niches. Entre autres, cibler le segment de marché sensible à l'offre, avoir les moyens de qualifier les contacts et cartographier les comptes, définir un plan d'action commercial pour les approcher et présenter les solutions, en se basant sur des outils modernes comme la programmation automatisée de la prospection, les CRM intelligents et prédictifs, etc.

L'ingénieur technico-commercial sera une véritable ressource polyvalente accélératrice de la croissance des start-up, PME ou grands groupes ayant un produit innovant à commercialiser.

Le programme présente un parfait équilibre entre formation pratique et formation théorique. Une fois le diplôme obtenu, le candidat aura les moyens de s'épanouir sur le marché du travail dans un large éventail d'industries, de services financiers, de conseil ou dans le secteur public.

Modalités d'admission

L'admission en formation bachelor 3 s'effectue sur dossier. Le bachelor est accessible après un diplôme bac+2 de type BTS ou DUT par exemple ou d'un niveau équivalent (DEUST, licence technique ou scientifique, etc.).

Dans le cadre de la formation continue, les professionnels du domaine peuvent prétendre à un bachelor ingénieur technico-commercial pour se spécialiser.

Objectifs de la formation

À l'issue de cette formation, les étudiants développeront les savoirs suivants :

- Gestion et exploitation des notions et concepts techniques et commerciales
- Spécification et participation à l'élaboration des solutions techniques et financières
- Négociation et vente des logiciels et des prestations de services à haute valeur ajoutée
- Déploiement d'une stratégie de développement commercial, de gestion financière et du suivi des clients grand compte
- Coordination de l'activité technico-commerciale entre les équipes techniques et la force de vente.
- Digitalisation du marketing relationnel et de la relation client
- Segmentation, gestion de portefeuille client et élaboration de plans d'action
- Utilisation des CRM et ERP
- Procédure et réponse aux appels d'offres

Débouchés

- Consultant avant-vente
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur des ventes
- Négociateur industriel responsable
- Chef de vente
- Ingénieur technico-commercial
- Chargé de relations clientèle
- Responsable commercial
- Chef de produit
- Responsable e-commerce
- Directeur de la relation client

Programme

Blocs de compétences	Modules	ECTS*	Volume horaire	Semestre
Environnement économique et juridique de l'entreprise	Économie et organisation de l'entreprise	4	40 h	1
	Structure financière de l'entreprise	4	40 h	1
Techniques de vente de négociation	Techniques & Force de vente	5	50 h	1

	Segmentation et gestion de portefeuille client	5	50 h	1
Stratégies d'entreprise et commerciale	Gestion financière d'entreprise	4	40 h	1
	Droit commercial	4	40 h	1
	Fondamentaux de l'IA et du Big Data	4	60 h	1
	Management stratégique	4	40 h	1

Blocs de compétences	Modules	ECTS*	Volume horaire	Semestre
Techniques de vente de négociation	Outils d'aide à la décision	4	40 h	2
Organisation et Management des équipes commerciales	Coordination de l'activité technico-commerciale	4	40 h	2
	Gestion de l'innovation et de l'entrepreneuriat	4	40 h	2
Stratégies d'entreprise et commerciale	Cadrage de projets techniques et étude de faisabilité	2	30 h	2
	Digitalisation et transformation numérique	3	30 h	2
	Fondamentaux de IA et Big Data	3	50 h	2
Mémoire écrit de fin d'études en rapport avec les trois blocs de compétences de la formation		6	60 h	2
Soutenance		3		2
Total		60 ECTS	600 heures	

*Crédits ECTS : Un système de crédit a été créé et harmonisé à l'échelle européenne, le système ECTS (European Credit Transfer System). Chaque épreuve validée par l'étudiant (note égale à la moyenne de 10/20) permet d'obtenir des crédits ECTS.

NB : Aucune formation préalable