

# Programme mastère ingénieur technico-commercial

# Master 1 ingénieur technico-commercial

## Présentation du programme

Devenir ingénieur technico-commercial, c'est démontrer qu'on a à l'esprit l'intérêt général de la société contemporaine, notamment la protection des intérêts économiques, du bien-être public et du progrès technologique responsable.

Le Master 1 ingénieur technico-commercial de Kaischool forme des responsables commerciaux avancés capables de détecter des opportunités, concevoir et vendre des solutions “sur mesure”, piloter et animer des équipes en vue de créer de la valeur ajoutée chez leurs clients. A l'issue de cette formation, nos étudiants deviennent des vrais experts en prospection commerciale, en négociation des prix, en gestion du portefeuille clients et en animation des réseaux de distribution.

## Admission

Le Master 1 ingénieur technico-commercial est un diplôme de niveau bac+4 qui entre dans le schéma du LMD (Licence, Master, Doctorat). La formation est ouverte en formation initiale et continue. La validation de ce diplôme donne la possibilité de poursuivre le cursus de Master 2 ingénieur technico-commercial au sein de la même école.

L'admission en formation Master 1 ingénieur technico-commercial s'effectue en 2 étapes :

- Étude du dossier : adéquation du cursus universitaire, vérification des prérequis
- Entretien individuel : vérification de l'adéquation et de la cohérence du projet professionnel

## Organisation de la formation

Une pédagogie active et un accompagnement personnalisé assuré par des professionnels de la vente expérimentés sont un vrai atout de cette formation. Les étudiants sont évalués par module et bloc de compétences et bénéficient de l'accompagnement à la recherche d'un contrat en alternance ou d'un contrat de stage pendant leurs études.

## Objectifs de la formation

Le cursus pédagogique du Master 1 ingénieur technico-commercial vise à vous permettre :

- De détecter des opportunités d'affaires et développer une vision stratégique business

- De concevoir et négocier des solutions sur mesure à forte valeur ajoutée
- De travailler en mode projet agile pour piloter des affaires complexes
- De mobiliser, motiver et manager des équipes commerciales

## Compétences développées

A l'issue de notre formation, nos étudiants vont développer les compétences suivantes :

- Conception d'un plan stratégique de développement commercial
- Détection d'opportunités d'affaires
- Développement de nouvelles activités commerciales
- Veille stratégique et intelligence économique
- Maîtrise de l'anglais
- Sens des affaires, de l'organisation et du dialogue
- Capacité d'écoute
- Disponibilité, autonomie et ténacité

## Débouchés

- Ingénieur d'affaires
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Ingénieur technico-commercial
- Ingénieur des Ventes
- Responsable Grands Comptes

## Programme du Master 1 ingénieur technico-commercial

| Blocs de compétences                        | Modules                                 | ECTS*          | Volume horaire    | Semestre |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------|-------------------|----------|
| Les fondamentaux de gestion de l'entreprise | Méthodes agiles de la gestion de projet | 4              | 40h               | 1        |
|                                             | Management et stratégie commerciale     | 4              | 40h               | 1        |
|                                             | RSE et éthique des affaires             | 4              | 30h               | 2        |
| Environnement économique et financier       | Adre                                    |                |                   |          |
|                                             | Finances de l'entreprise                | 4              | 40h               | 1        |
|                                             | Financement de l'innovation             | 4              | 40h               | 2        |
| Environnement marketing et commercial       | Techniques des ventes                   | 4              | 40h               | 1        |
|                                             | Développement des partenariats          | 4              | 40h               | 1        |
|                                             | Politique commerciale des entreprises   | 4              | 40h               | 2        |
|                                             | Marketing digital et stratégique        | 4              | 40h               | 2        |
| Environnement juridique                     | Le droit du travail                     | 2              | 20h               | 1        |
|                                             | L'entreprise et les contrats            | 2              | 20h               | 2        |
| Approfondissement managérial international  | International Business                  | 2              | 30h               | 1        |
|                                             | Anglais des affaires                    | 4              | 40h               | 1,2      |
|                                             | Management interculturel                | 2              | 30h               | 2        |
| Mémoire de fin d'études                     | Méthodologie mémoire                    | 2              | 19h               | 2        |
|                                             | Projet étude de cas d'entreprise        | 5              | 50h               | 2        |
|                                             | Soutenance de projet                    | 1              | 1h                | 2        |
| <b>Total</b>                                |                                         | <b>60 ECTS</b> | <b>600 heures</b> |          |

\*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.

## Master 2 ingénieur technico-commercial

### Présentation du programme

Aujourd'hui les entreprises rencontrent des difficultés à recruter des Bac +5 technico-commerciaux à haut potentiel, bien qu'elles affirment leur volonté de disposer de négociateurs qualifiés, possédant d'une solide culture générale, flexibles et capables de s'adapter à des situations de stress et susceptibles de travailler à l'étranger.

Dans ce but, le Master 2 ingénieur technico-commercial de Kaischool forme à la fonction de technico-commercial tout en appliquant les méthodes pédagogiques innovantes. Ce parcours ouvert tant aux étudiants ayant déjà une formation commerciale, qu'à ceux venant de cursus scientifique ou technique, et dédié à l'ingénierie commerciale innovante, répond aux attentes actuelles d'efficacité commerciale, d'audit de la force de vente et d'internationalisation des entreprises.

### Conditions d'admission

Le Master 2 ingénieur technico-commercial de Kaischool est un diplôme de niveau bac+5 qui entre dans le schéma du LMD (Licence, Master, Doctorat). La formation est ouverte en formation initiale et continue et est accessible en reprise d'études.

L'admission en formation Master 1 ingénieur technico-commercial s'effectue en 3 étapes :

- Étude du dossier : adéquation du cursus universitaire, mérite académique
- Examen écrit : étude de cas, QCM
- Entretien de motivation : vérification de la cohérence du projet professionnel

### Organisation de la formation

Le parcours Master 2 de Kaischool dédié à l'Ingénierie commerciale répond aux attentes actuelles d'efficacité commerciale, d'audit de la force de vente et d'internationalisation des entreprises. Il forme des spécialistes de la gestion technico-commerciale capables d'assurer les fonctions de direction commerciale, de direction technique et de direction marketing dans les entreprises et dans les industries quels que soient leur taille ou leurs domaines d'activité.

La pédagogie active innovante qui est le cœur de cette formation répond à la volonté croissante des étudiants de s'orienter vers les métiers du business management associés aux fonctions commerciales ainsi qu'à un nombre toujours plus important de candidatures pour ce secteur d'activité.

## Objectifs de la formation

Le cursus pédagogique du Master 2 ingénieur technico-commercial vise à vous permettre :

- De mesurer l'efficacité des opérations sur le portefeuille de produits, analyser et gérer le reporting des ventes avec les outils bureautiques et informatiques intelligents
- De mettre en œuvre et animer des opérations promotionnelles en liaison avec les fabricants et distributeurs des produits et des services
- D'assurer le suivi clientèle, gérer les relations clients et détecter d'opportunités d'affaires

## Compétences développées

A la suite de sa formation, le diplômé est capable de :

- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Assurer la mise en œuvre et le suivi de projets commerciaux à l'échelle internationale
- Savoir manager une équipe de vente avec la capacité à présenter des résultats en se servant de différents outils de gestion intelligents
- Maîtriser la négociation de solutions d'affaires avec trois volets distincts : la vente de solutions d'affaires commerciales, l'achat en milieu industriel et la gestion des grandes comptes-clés
- Savoir gérer les interfaces avec les différentes directions de l'entreprise telles que marketing, stratégie, finance, informatique
- Travailler en équipe multiculturelle et en anglais dans une fonction commerciale

## Débouchés

- Ingénieur d'affaires
- Business developer
- Ingénieur technico-commercial
- Directeur commercial
- Directeur des ventes

- Manager des équipes de vente
- Chargé de relations clientèle
- Trade marketeur
- Chef de secteur chez le fabricant
- Chef de rayon dans la grande distribution

## Programme du Master 2 ingénieur technico-commercial

| Blocs de compétences                                         | Modules                                                   | ECTS* | Volume horaire | Semestre |
|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-------|----------------|----------|
| Outils commerciaux, budgétaires et informatiques de la vente | Analyse du comportement client                            | 4     | 40h            | 1        |
|                                                              | Analyse et prévision des ventes                           | 4     | 40h            | 1        |
|                                                              | Outils informatiques de gestion des ventes (dont budget)  | 4     | 40h            | 2        |
| Relation d'affaires et gestion clients                       | Business strategy                                         | 4     | 40h            | 1        |
|                                                              | Négociation commerciale                                   | 4     | 40h            | 1        |
|                                                              | Animation et événements dans le point de vente            | 4     | 40h            | 2        |
| Management des hommes et la fonction de vente                | Comportement organisationnel                              | 4     | 40h            | 1        |
|                                                              | Management des hommes et de la force de vente             | 4     | 40h            | 2        |
|                                                              | Communication interpersonnelle et digitale                | 4     | 40h            | 2        |
| Vente en environnement international                         | Anglais d'affaires                                        | 4     | 40h            | 1,2      |
|                                                              | Commercialisation à l'international et stratégie d'export | 4     | 40h            | 1        |
|                                                              | Droit des contrats internationaux                         | 2     | 20h            | 2        |
|                                                              | Cross-cultural sales et négociations internationales      | 2     | 20h            | 2        |
| Approfondissement projet professionnel et de recherche       | Méthodologie du mémoire et initiation à la recherche      | 2     | 20h            | 2        |
|                                                              | Fondamentaux de l'entrepreneuriat                         | 2     | 20h            | 1        |

|                               |                         |                |                   |   |
|-------------------------------|-------------------------|----------------|-------------------|---|
|                               | Transformation digitale | 2              | 20h               | 1 |
| Mémoire écrit de fin d'études |                         | 5              | 59h               | 2 |
| Soutenance orale de mémoire   |                         | 1              | 1h                | 2 |
| <b>Total</b>                  |                         | <b>60 ECTS</b> | <b>600 heures</b> |   |

\*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**