

BACHELOR "INGÉNIEUR COMMERCIAL"

INSTITUT SUPÉRIEUR D'ÉTUDES COMMERCIALES ET DE MANAGEMENT



BAC
+ 3

Optez pour une formation
commerciale à distance

Bachelor « Ingénieur Commercial »

ES ▲
ISECOMA

L'ESA, fondée en 1980 est un Etablissement d'Enseignement Supérieur Technique Privé.

L'ESA est une association Loi de 1901, administrée par un Conseil d'Administration. Les orientations pédagogiques sont fixées par son Conseil de Perfectionnement et Scientifique.

L'ESA a créé en son sein un institut, l'Institut Supérieur d'Études Commerciales et de Management (ISECOMA) ayant vocation à contribuer à la réussite commerciale des entreprises.

L'ISECOMA

L'Institut Supérieur d'Études Supérieures et de Management est entièrement dédié à la formation aux métiers commerciaux.

L'ISECOMA encourage et développe les talents commerciaux. L'ISECOMA s'est associé à l'INSAG à Alger pour mettre en place, en Algérie, le Bachelor « Ingénieur Commercial ».

Une des particularités de l'ISECOMA est de proposer un modèle alternatif d'organisation des études : formation à distance et formation en face à face.

Cette organisation pédagogique permet de capitaliser une compréhension spécifique des méthodes de travail, des techniques et des outils nécessaires à la réussite d'un Ingénieur Commercial.

De par sa pédagogie active et appliquée, l'ISECOMA affirme clairement ses objectifs envers chaque étudiant : réussir sa formation, réussir sa carrière professionnelle.

Qu'est-ce qu'un Bachelor?

Premier cycle d'études universitaires, "Bachelor" est un terme d'origine anglaise.

Le bachelor, ou licence, s'inscrit dans la logique de la réforme Licence Master Doctorat, dite « LMD » en Europe, au niveau L (Bac + 3).

Il sanctionne une formation concrète et professionnalisante se terminant par un titre reconnu dans le monde entier.

Pourquoi un Bachelor « Ingénieur Commercial » ?

Pour répondre aux besoins des entreprises qui recherchent des collaborateurs qui ne comptent pas leurs heures, qui ont le sens de l'écoute et qui maîtrisent les techniques de vente et de marketing.

Le Bachelor « Ingénieur Commercial » est destiné aux personnes qui souhaitent se former à la vente de produits ou de prestations.

Votre profil

Votre personnalité affirmée se double d'une grande capacité d'écoute. Vous aimez conseiller les autres, vous avez le goût de la vente et la culture du résultat. Vous êtes vif d'esprit et prompt à discerner les attentes et les besoins de chacun. Vos interlocuteurs se sentent vite compris et en confiance.

- ▶ Vous êtes titulaire d'un Bac + 2 (*condition d'admission*);
- ▶ Vous voulez poursuivre vos études;
- ▶ Vous voulez relancer votre carrière;
- ▶ Vous voulez amorcer une reconversion professionnelle;
- ▶ Vous voulez suivre un cycle de formation court mais intense : **durée de la formation : 8 mois**;
- ▶ Vous voulez obtenir un titre européen, attestant d'une qualification professionnelle à la vente et à la négociation;
- ▶ Vous voulez effectuer cette formation principalement par correspondance.

Le Bachelor « Ingénieur Commercial » répond à vos attentes.

Organisation des études

Le modèle d'organisation des études retenu pour cette formation Bachelor « Ingénieur Commercial » alterne **formation à distance** et **formation en face à face**, à PARIS où à ALGER, selon le choix de l'étudiant.

La formation à distance

Durant la formation à distance, vous recevrez par e-mail et devrez étudier :

- ▶ Tous les documents pédagogiques relatifs aux trois chapitres de la formation Bachelor « Ingénieur Commercial », envoyés selon la progression du programme pédagogique décrit ci-dessous.
- ▶ Des exercices ou des études de cas pour chacun des modules.

Vous êtes encadré tout au long de la formation et guidé à distance via e-mail.

Vos professeurs vous accompagneront dans la réalisation de ces exercices et études de cas par e-mail. Ces travaux devront être rendus sous forme de rapports écrits pour évaluation et attribution des crédits ECTS correspondants lors des journées de formation en face à face, dites journées de regroupement.

La formation en face à face

Elle se fait dans le cadre de trois séminaires de deux journées de regroupement :

- ▶ **Chapitre « Stratégies d'entreprise et commerciale »**, séminaire de deux journées en janvier,
- ▶ **Chapitre « Organisation et management des équipes commerciales »**, séminaire de deux journées en avril,
- ▶ **Chapitre « Techniques de vente et de négociation »**, séminaire de deux journées en juin.

Toute la formation est conduite à travers une étude de cas, qui est examinée lors des journées de regroupement.

À chaque séminaire, le professeur exposera une problématique, sur laquelle vous aurez reçu, préalablement et à distance, les documents pédagogiques vous permettant d'analyser la situation exposée. Cette réflexion se fera en binôme.

Répartition horaire de la formation BACHELOR « INGÉNIEUR COMMERCIAL »

CHAPITRES	MODULES	EUROPEAN CREDIT TRANSFER SYSTEM (E.C.T.S)	VOLUME HORAIRE FORMATION DISTANCIELLE	DONT VOLUME HORAIRE FORMATION PRÉSENTIELLE (Journées de regroupement)
Stratégies d'entreprise et commerciale	Stratégie d'entreprise	2	20	16 heures, soit 2 jours
	Marketing stratégique	2	20	
	Marketing international	1	10	
	Marketing informationnel	3	30	
	Stratégie de communication	3	30	
	Traitement de l'information – CRM	1	10	
	Gestion financière de l'entreprise (dont fiscalité)	5	50	
	Création d'entreprise	3	30	
Organisation et Management des équipes commerciales	Business plan produit autour du marketing mix	5	60	16 heures, soit 2 jours
	Management par la qualité	5	60	
	Aspects sociaux du management (dont 4 E Management)	5	60	
	Management de soi-même	2	20	
Techniques de vente et de négociation	Techniques de vente	6	75	16 heures, soit 2 jours
	Négociation	6	75	
	Outils d'aide à la décision	4	50	
	Total	53	600 heures	48 heures, soit 6 jours

Contrôle et délivrance du Bachelor « Ingénieur Commercial »

Le cursus se termine par :

- ▶ Un rapport écrit reprenant les conclusions des trois principales parties de l'étude de cas « fil rouge » (4 crédits ECTS)
- ▶ Une soutenance orale dans le cadre d'un entretien de négociation (3 crédits ECTS)

Le titre de Bachelor est attribué aux étudiants qui ont recueilli les 60 points ECTS requis pour être diplômé.

Il faut obtenir la moyenne à chaque rapport écrit demandé pour recevoir les crédits ECTS assignés au module ou à la soutenance. Une seule épreuve de rattrapage est accordée pour chacun des modules.

Crédits ECTS : un système de crédits a été créé et harmonisé à l'échelle européenne, le système ECTS (*European Credit Transfer System*). Il permet la reconnaissance de vos études. Concrètement, une année académique dans le système européen représente 60 crédits ECTS. Chaque matière validée par l'étudiant (note moyenne) permet d'obtenir des crédits ECTS.

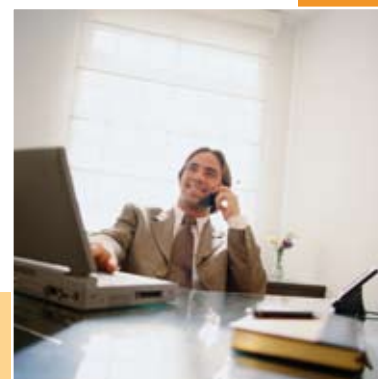
Les objectifs pédagogiques du Bachelor « Ingénieur Commercial »

Le cursus pédagogique du Bachelor « Ingénieur Commercial » vise à vous permettre de :

- ▶ être l'interlocuteur privilégié du client, soit être à même de : CONSEILLER, PRÉCONISER, NÉGOCIER,
- ▶ savoir suivre et gérer un portefeuille de clients,
- ▶ être apte à générer de nouvelles affaires et contribuer aux résultats commerciaux de votre entreprise.

Les objectifs Métiers du Bachelor « Ingénieur Commercial »

- Ingénieur commercial
- Chargé de clientèle
- Directeur de magasin



Marketing Futur_1279_05.09_Crédit Photos : Photodisc

ES

ISECOMA

L'ISECOMA est un institut
de l'Ecole Supérieure d'Assurances
Etablissement d'Enseignement
Supérieur Technique Privé
Association Loi 1901
13, rue Fernand Léger - 75020 Paris

Tél.: 33 (0)6 62 11 00 58
Fax: 33 (0)1 48 75 42 15
Identifiant Skype : isecomaesa
E-mail : esa-co@esassurances.com

www.isecoma.com