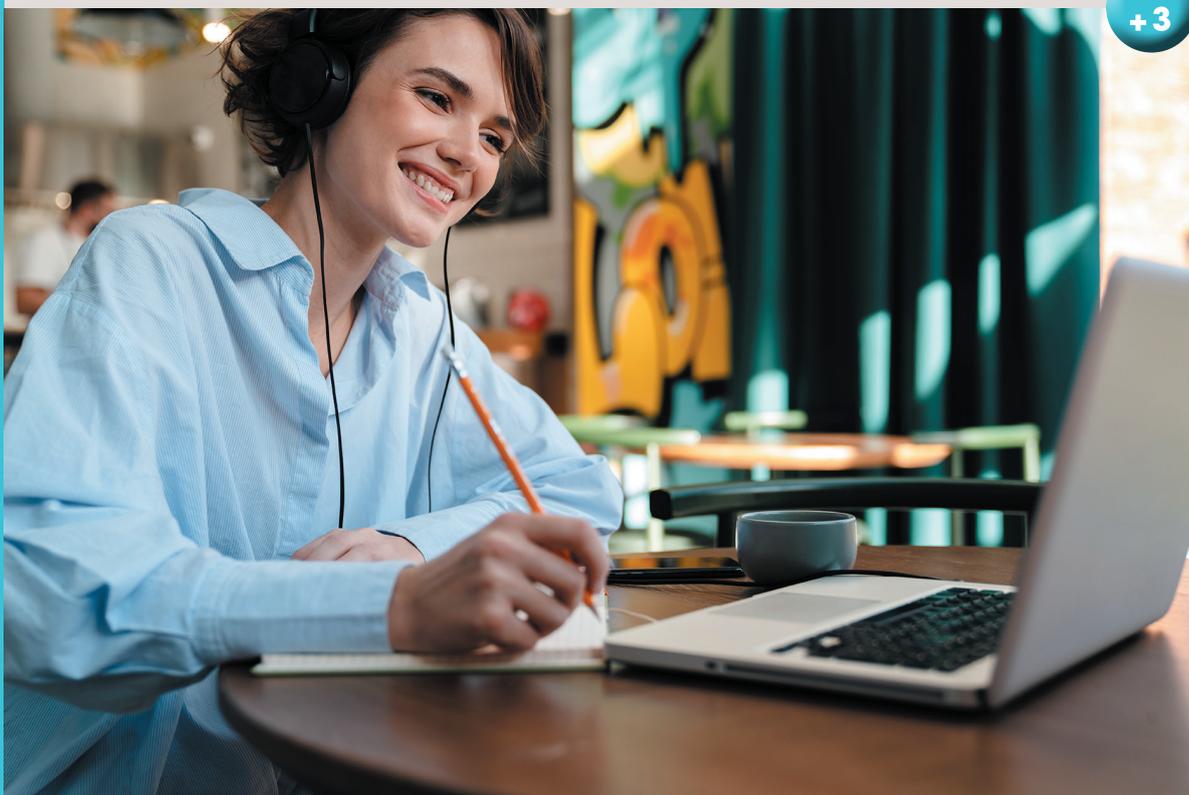


Optez pour une formation commerciale avec le **BACHELOR INGÉNIEUR COMMERCIAL**

BAC
+3



- BACHELOR « INGÉNIEUR COMMERCIAL »**
De l'Institut Supérieur d'Études Commerciales et de Management (ISECOMA)
- EUROPEAN MASTER OF SCIENCE IN BUSINESS
SPECIALITY COMMERCIAL ENGINEER**
Accrédité par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (E.A.B.H.E.S)

BACHELOR
INGÉNIEUR COMMERCIAL

Qu'est-ce que l'Institut Supérieur d'Études Commerciales et de Management - ISECOMA ?

L'Institut Supérieur d'Études Commerciales et de Management (ISECOMA) est l'Institut de formation dans les métiers du commercial, du marketing et de management de l'École Supérieure d'Assurances (ESA) dont le siège est à Paris. ISECOMA est ainsi intégré au sein du site www.esa-management.com, qui présente toutes les formations de management de l'ESA.



L'ESA représente plus de 40 ans d'expertise dans les domaines de la formation et fonde sa pédagogie sur l'innovation. Chaque année plus de 1200 étudiants intègrent ses sept formations diplômantes, du BTS aux MBA, et ses 32 formations certifiantes.

L'ESA, association loi de 1901, est un établissement d'enseignement privé technique et supérieur.

Aujourd'hui la formation dispensée à l'ESA repose sur les fondamentaux pour les disciplines suivantes : Assurance, Bancassurance, Économie, Immobilier, Patrimoine, Finance, Marketing, Techniques Commerciales et de Management, Digital, Ressources Humaines.

La spécificité de l'**Institut Supérieur d'Études Commerciales et de Management (ISECOMA)** est d'être une **Business School** dispensant une formation en blended learning qui vise exclusivement à former des **ingénieurs commerciaux**, c'est-à-dire des responsables commerciaux compétents et performants, capables d'assumer pleinement les techniques de vente et de négociation attendues d'un manager technico-commercial.

Quelles sont les compétences auxquelles prépare la formation d'Ingénieur Commercial ?

La formation de cette Business School vise à développer tous les aspects rattachés aux domaines de la relation commerciale, du marketing et du management. Ainsi, l'ensemble des cours sont regroupés autour de trois thèmes principaux :

- Techniques de vente et de négociation,
- Organisation et management des équipes commerciales,
- Stratégie de développement commercial.

Un ingénieur commercial (ou ingénieur technico-commercial) a pour mission d'assurer la vente de prestations de sa société ainsi que le suivi commercial des produits et prestations vendues. Une entreprise attend essentiellement d'un ingénieur commercial qu'il soit en mesure :

- D'appréhender pleinement la portée fonctionnelle des produits ou des prestations fournis par l'entreprise afin de cibler sa clientèle potentielle et de présenter avec précision et clarté les spécificités des produits ou les prestations proposées, après avoir analysé les besoins de ses prospects ou de ses clients et, ainsi, être à même de répondre aux besoins de ses prospects ou clients dans leurs politiques de développement.

- D'être à même d'utiliser des logiciels techniques, de rédiger des propositions commerciales, de répondre à des appels d'offres, de rédiger des contrats commerciaux...
- D'assumer le suivi commercial de produits ou des prestations vendus.
- D'élaborer sa stratégie de développement commercial en parfaite harmonie avec la politique commerciale globale de l'entreprise.

Le Bachelor Ingénieur Commercial d'ISECOMA délivré par l'ESA, sanctionnant trois années d'études après le baccalauréat permet d'accéder à différentes fonctions professionnelles fréquemment proposées sur les sites d'offres d'emploi :

- *Ingénieur commercial (ou Business Manager),*
- *Ingénieur d'affaires,*
- *Ingénieur Technico-Commercial,*
- *Manager d'une Business Unit*
- *Responsable commercial Grands Comptes,*
- *Commercial Grands Comptes,*
- *Responsable régional,*
- *Chargé de mission ingénierie,*
- *Program Manager,*
- *Chef de produit.*

Organisation des études

L'organisation des études de la formation Bachelor « Ingénieur Commercial » s'effectue en blended learning.

LA FORMATION EN BLENDED LEARNING AU SEIN DE L'ESA

est un modèle pédagogique qui mêle apprentissage à distance via une plateforme digitale et apprentissage présentiel à travers six journées de regroupement.

Durant l'apprentissage à distance, vous aurez accès à une plateforme de formation où vous pourrez télécharger et étudier :

- Tous les documents pédagogiques relatifs aux trois chapitres de la formation Bachelor « Ingénieur Commercial » envoyés selon la progression du programme pédagogique décrit page suivante.
- Des exercices ou des études de cas pour chacun des modules.
- Il faut obtenir la moyenne à chaque exercice ou étude de cas demandé par module pour recevoir les crédits ECTS assignés au module. Un seul rattrapage est accordé pour chacun des modules.
- **Vous êtes encadrés tout au long de la formation et guidés par 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 de crédits ECTS correspondants, lors des six journées d'apprentissage présentiel, dites journées de regroupement :
 - 2 journées en janvier sur les techniques de vente et de négociation,
 - 2 journées en avril sur l'organisation et le management des équipes commerciales,
 - 2 journées en juin sur les stratégies d'entreprise et commerciale.
- Ces six journées de regroupement sont conduites à travers une étude de cas, « fil rouge » qui est examinée lors de ces journées.



- À chacune de ces sessions de deux jours, 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.**

LE CURSUS SE TERMINE PAR :

- Un mémoire écrit de fin d'études de 25 000 mots en rapport avec les trois thèmes de la formation,
- Une soutenance orale dans le cadre d'un entretien de négociation d'une heure.

LE TITRE « BACHELOR INGÉNIEUR COMMERCIAL » EST ATTRIBUÉ AUX ÉTUDIANTS AYANT OBTENU :

- Une moyenne supérieure ou égale à 10/20 aux trois rapports écrits demandés,
- Une moyenne supérieure ou égale à 10/20 au mémoire et à la soutenance pour recevoir les crédits ECTS assignés à ces deux épreuves. Un seul rattrapage est accordé pour chacune des épreuves.

Programme et répartition horaire de la formation 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 client,
- Être apte à générer de nouvelles affaires et contribuer aux résultats commerciaux de votre entreprise.

»» PROGRAMME PAGE SUIVANTE

FORMATION EN BLENDED LEARNING

Thèmes	Modules	Crédits ECTS*	Volume horaire
Techniques de vente et de négociation*	Techniques de vente	6	60
	Gestion de la relation client	6	60
	Outils d'aide à la décision	4	40
Organisation et management des équipes commerciales*	Business plan produit	4	40
	Gestion de projet	4	40
	Aspects sociaux du Management	4	40
	E-Marketing	2	30
	Management par la qualité	3	30
Stratégie d'entreprise et stratégie commerciale*	Stratégie d'entreprise et marketing stratégique	4	50
	Marketing international	3	29
	Stratégie de communication	3	30
	Gestion des données, CRM	2	20
	Gestion financière de l'Entreprise	3	40
	Création d'entreprise et entrepreneuriat	3	30
Mémoire écrit de fin d'études de 25 000 mots en rapport avec les 3 thèmes de la formation		6	60
Soutenance dans le cadre d'un entretien de négociation		3	1
TOTAL		60	600

* **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.



DIPLÔME EUROPÉEN

Si vous obtenez, avant la fin de votre cursus Bachelor « Ingénieur Commercial », 650 points au test *Listening and Reading* du Test of English for International Communication (TOEIC) qui est un test d'anglais business, certification reconnue à l'international, vous recevrez en sus de votre Bachelor Ingénieur Commercial, « The European Bachelor of Science in Business, Speciality Commercial Engineer » délivré par The European Accreditation Board of Higher Education Schools (EABHES).

ESA has been member of EABHES since 2006

EABHES is considered as one of the largest private networks of internationally recognised professional and academic institutions, thanks to its more than 60 schools members from the European and Middle East area and North Africa Region.



POUR VOUS INSCRIRE OU OBTENIR UNE BROCHURE

Emmanuelle Boucheix

Tél.: **+33 (0)6 87 54 42 12**

✉ **emmanuelle-boucheix@esassurances.com**

ESA/ISECOMA

13 RUE FERNAND LÉGER - 75020 PARIS - FRANCE



L'ISECOMA est un Institut de l'École Supérieure d'Assurances

Établissement d'Enseignement Supérieur Technique Privé

Association Loi 1901

13, rue Fernand Léger - 75020 Paris

☎ +33 (0) 6 87 54 42 12

✉ emmanuelle-boucheix@esassurances.com

www.esassurances.com



European Accreditation Board of Higher Education Schools

EABHES EUROPE

116 rue du Bac - 75007 PARIS - France

Tél. 33 (0)1 42 96 86 90

E-mail: eabhes.france@eabhes.org

www.eabhes.org