

RÉFÉRENCIEMENT NATIONAL DE L'OFFRE DE FORMATION DE **TECHNICO-COMMERCIAUX**



Opticsvalley

Juillet 2011

SOMMAIRE

- 02** Introduction
- 04** Cartographies des formations
- 06** Répertoire francilien des formations
à double compétence
Niveau d'entrée à partir de Bac +2 / Bac +3
- 07** Fiches descriptives des formations
- 16** Répertoire province des formations
à double compétence
Niveau d'entrée à partir de Bac +2 / Bac +3
- 16** Bassin Bretagne & Alsace
- 17** Bassin PACA & Aquitaine
- 18** Fiches descriptives des formations
- 27** Répertoire bassins complémentaires
des formations à double compétence
à partir de Bac +2 / Bac +3
- 28** Répertoire francilien et province des formations
sans double compétence de niveau d'entrée à Bac +4 / Bac +5
- 28** Bassin Francilien
- 29** Bassin Aquitaine & Rhône-Alpes
- 30** Bassin Bretagne & PACA

Guide réalisé par



Opticsvalley, le réseau optique, électronique et logiciel en Ile-de-France, fédère les entreprises (petites, moyennes et grandes), les établissements d'enseignement supérieur, les laboratoires de recherche et les entités publiques et privées qui soutiennent l'innovation et le développement économique.

La mission d'Opticsvalley

- Fédérer les acteurs de notre réseau afin d'accélérer l'innovation,
- Accompagner ces acteurs, et en particulier les PME dans leur développement en leur apportant une aide ciblée,
- Accroître la visibilité de marchés en expansion et des acteurs franciliens de ces marchés.



POURQUOI CE GUIDE ?

Opticsvalley a constaté, dans le cadre de ses actions emploi-formation, notamment l'administration de son site emploi www.job-hightech.fr, la difficulté pour un certain nombre d'entreprises de recruter certains profils, ingénieurs technico-commerciaux notamment.

Forte de ce constat, l'association a souhaité proposer aux entreprises de son réseau un accompagnement pour faciliter leurs recrutements de « Technico-commerciaux » et a donc confié la réalisation d'une étude de référencement national des formations préparant à l'exercice de cette fonction au cabinet Bastide Consulting.

Ce guide s'adresse aux **Dirigeant(es) des entreprises du réseau Opticsvalley** qui évoluent dans un système de ventes complexes et/ou internationales. Leurs entreprises ont donc besoin de profils de haut niveau technique et commercial pour leur « business développement ».

Le **métier d'ingénieur technico-commercial d'affaires à l'origine de l'étude**, se situe dans la fonction commerciale depuis la phase amont de prospection client jusqu'à la négociation et la conclusion de l'affaire. Le processus d'ingénierie commerciale d'affaires se décompose donc en 4 phases :

- la prospection
- l'analyse du besoin client (étude de faisabilité, offre commerciale, montage financier)
- la négociation de l'affaire
- la phase de suivi

L'OFFRE DE FORMATION

Ce référencement de formations a pour objectif de vous aider à résoudre vos difficultés de détection et de recrutement de candidats disposant de la double compétence technique et commerciale nécessaire. Il s'avérera également un outil intéressant pour rendre visible vos besoins de recrutement et diversifier votre sourcing.

Ce guide vous propose tout d'abord des formations **préparant à la double compétence du métier de Technico-commercial pour des profils scientifiques & techniques à partir du niveau Bac +2 / Bac +3**. Des fiches descriptives détaillées vous permettront d'avoir toutes les informations nécessaires pour chaque formation référencée.

Il vous propose également des formations sans double compétence pour des profils **scientifiques & techniques (ingénieurs et universitaires diplômés) de niveau Bac +4 / Bac +5**.

QUELLE UTILISATION ?

QUI ?

Ce guide a pour objectif de vous accompagner dans la réflexion de votre projet de recrutement. Votre recrutement doit idéalement s'inscrire dans le développement stratégique de votre entreprise à court et moyen terme afin d'optimiser votre besoin en compétences.

QUOI ?

Bien que la liste des formations sélectionnées ne soit pas exhaustive pour les différents bassins proposés, ce guide recense les formations les plus proches de vos besoins en matière de double compétence. C'est aussi un support qui vous permettra d'optimiser votre temps de recherche dans l'identification de la bonne formation, en limitant les risques de recruter dans l'urgence.

OÙ ?

A travers ce guide, vous pourrez également élargir vos canaux de communication pour la publication de votre besoin de recrutement, en complément des supports classiques de diffusion tels que, la presse écrite, les moteurs de recherche d'emploi, les salons emplois, les réseaux sociaux et les réseaux professionnels.

QUAND ?

Un recrutement est un investissement en temps et en coût financier pouvant impacter votre business et le climat au sein des équipes en place. Inscrire votre besoin de ressources dans le cadre d'une véritable conduite de projet, impliquant tous les acteurs de votre entreprise, renforcera les conditions de réussite de votre recrutement et d'intégration de votre futur collaborateur, quel que soit son niveau d'études.

COMMENT ?

Les fiches formations contiennent une rubrique intitulée « CORRESPONDANCES COMPETENCES FICHES ROME DU POLE EMPLOI ».

Comment cette rubrique peut-elle vous aider ? :

Le métier sur lequel débouche chaque diplôme référencé, est défini par un code Rome qui renvoie à une fiche métier Rome.

Vous pouvez vous appuyer sur cette fiche métier Rome, pour mieux définir les compétences recherchées pour le poste à pourvoir et rédiger ou redéfinir les compétences décrites dans votre fiche de poste / définition de fonction. Cette analyse des compétences, confirme si les enseignements

dispensés dans la formation identifiée, sont bien adaptés au profil que vous recherchez. Le code Rome est aussi pratique pour la publication de vos offres d'emploi et les actions de veille sur le marché du recrutement, sur le site web du Pôle Emploi.

Les fiches métiers Rome vous aideront à identifier et présenter les perspectives d'évolution professionnelle au candidat, notamment dans le cadre de l'entretien de recrutement. Vous pourrez ainsi mieux apprécier la nécessité de recruter en externe un profil Bac +3 ou Bac +5 ou de faire évoluer en interne un collaborateur au profil scientifique et technique. Les fiches Rome sont composées de quatre rubriques :

- Description du métier
- Activités & compétences
- Mobilité professionnelle
- Certifications

ACTEURS :

La rubrique « CONTACTS & COORDONNEES » vous indique le(s) interlocuteur(s) clé(s) pour vous aider à affiner votre besoin de recrutement. Ces professionnels vous accompagnent dans le choix de la spécialité ou l'expertise, en vous proposant le parcours de formation le plus adapté en initial, alternance, continu ou en VAE. Le choix du type de formation sera à apprécier selon votre organisation interne, le niveau opérationnel et d'autonomie attendu du futur collaborateur, le projet professionnel du candidat ou du salarié et vos capacités de financement.

Les partenaires OPCA vous accompagnent également dans le montage financier de votre besoin individuel ou collectif de formation pris en charge, dans le cadre du plan de formation de votre entreprise.

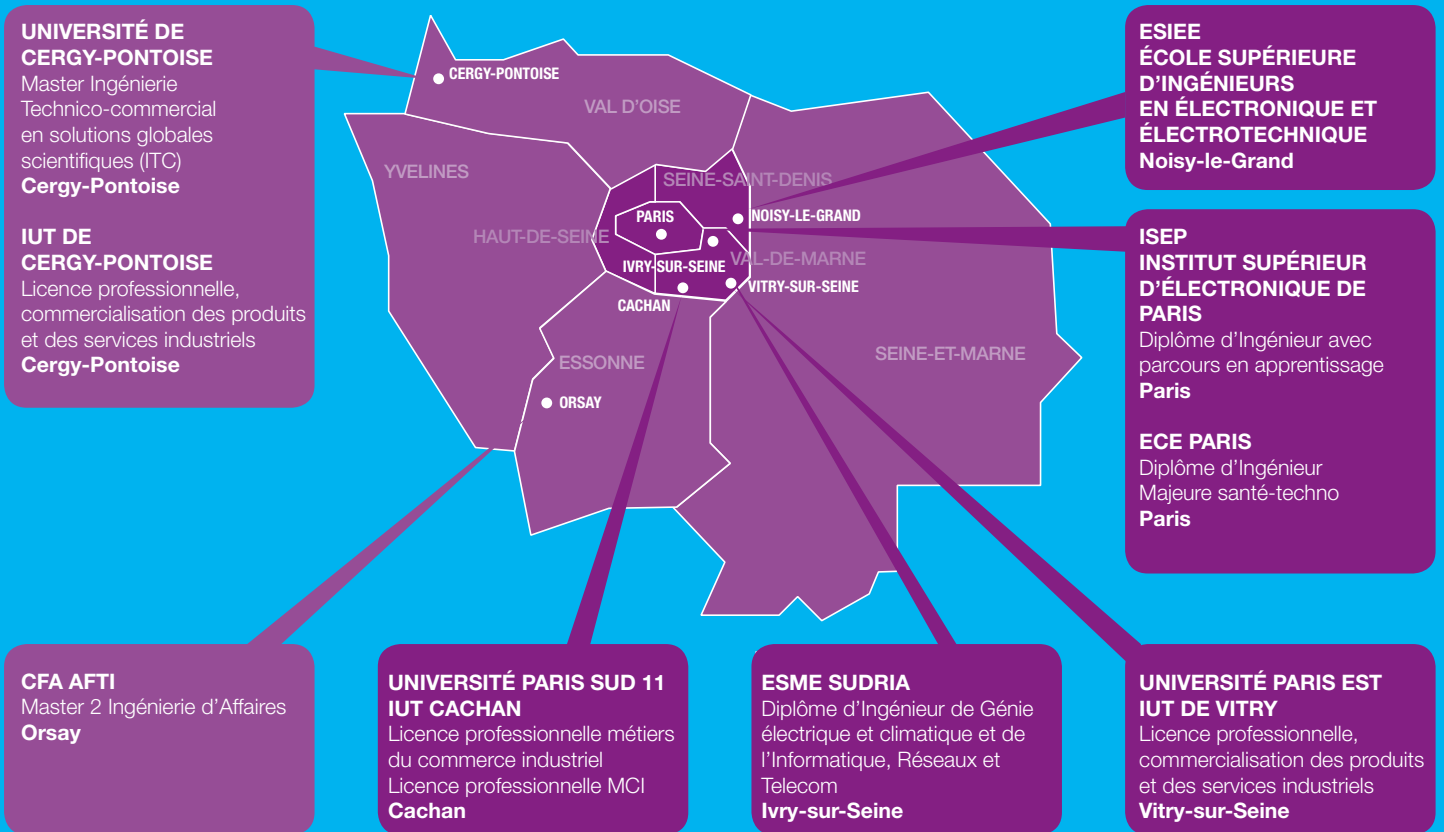
POURQUOI ?

Le recrutement d'un jeune diplômé, d'un étudiant en alternance ou d'un cadre dirigeant à faire évoluer dans le cadre de la formation continue, doit s'inscrire dans une gestion globale des compétences de votre entreprise. Cela nécessite de vérifier l'existence d'une cohérence entre les motivations du candidat, son projet professionnel, vos besoins en compétences et vos attentes de recruteur mais également vos valeurs respectives. Vous pouvez ainsi associer de manière efficace et stratégique, votre investissement de formation à une véritable politique de recrutement, et ce quelle que soit la taille de votre entreprise.

CARTOGRAPHIES DES FORMATIONS



ÎLE-DE-FRANCE





RÉPERTOIRE FRANCILIEN DES FORMATIONS À DOUBLE COMPÉTENCE À PARTIR DE BAC +2 / BAC +3

RÉPERTOIRE FRANCILIEN DES FORMATIONS À DOUBLE COMPÉTENCE POUR LES PROFILS SCIENTIFIQUES & TECHNIQUES À PARTIR D'UN NIVEAU BAC +2 / BAC +3

ÉCOLE	FORMATION	SPÉCIALITÉS	NIVEAU	DURÉE	FORMAT	PAGE
AFTI	Master 2	Ingénieur commercial d'affaires	Bac +5	12 mois	En apprentissage	07
ISEP	Diplôme d'Ingénieur	Électronique - Informatique - Signaux & Images Télécommunications & réseaux Sciences et techniques de l'entreprise	Bac +5	24 ou 36 mois	En initial En apprentissage	08
ECE	Diplôme d'Ingénieur	Énergie & Environnement - Systèmes embarqués Systèmes d'information - Télécommunications & Réseaux Ingénierie financière - Santé & Technologies Transports & Mobilité	Bac +5	24 ou 36 mois	En initial En apprentissage	09
ESME SUDRIA	Diplôme d'Ingénieur	Réseaux et Télécoms Génie électrique & climatique	Bac +5	36 mois	En apprentissage	10
UNIVERSITÉ PARIS EST IUT DE CRETEIL	Licence professionnelle Commercialisation des produits & Services industriels	Environnement de la fonction commerciale en milieu industriel Négociation et dynamique commerce en milieu Industriel	Bac +3	12 mois	En apprentissage	11
UNIVERSITÉ DE CERGY IUT DE CERGY	Licence professionnelle Technico commercial	Commerce Industriel	Bac +3	12 mois	En initial En apprentissage	12
		Commerce International	Bac +3	12 mois	En initial En apprentissage	
UNIVERSITÉ DE CERGY	Master 2	Ingénierie Technico-commerciale en solutions globales scientifiques (ITC) - Sciences de la Vie & de la Matière	Bac +5	12 mois	En apprentissage	13
UNIVERSITÉ PARIS SUD IUT DE CACHAN	Licence professionnelle Métiers du commerce industriel	Vente de produits et services ou Achat de produits et services	Bac +3	12 mois	En initial En apprentissage	14
ESIEE	Diplôme d'Ingénieur	Sciences et technologies de l'information et de la communication : informatique, électronique, télécommunications, systèmes embarqués, réseaux	Bac +5	24 ou 36 mois	En initial En apprentissage	15
	Mastère Spécialisé	Innovation Technologique et Management de Projet	Bac +5	12 mois	En initial	

BAC +5

Diplôme d'Ingénieur - AFTI
 Master 2 Ingénieur Commercial d'Affaires
 Métiers scientifique, informatique, télécom
 Format : En contrat d'apprentissage
 Web : cfa-afti.fr



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Former de jeunes ingénieurs diplômés souhaitant acquérir une double compétence technique et commerciale ainsi que managériale pour les disciplines : électronique, chimie, biologie, bioinformatique, mathématiques, statistiques, microélectronique, nanotechnologies, neurosciences, mécanique, sciences des matériaux, physique. Ils devront acquérir et développer :

- La méthodologie de Business Développement
- La capacité à négocier des ventes complexes
- L'attitude de conquête nécessaire pour la capture de nouveaux clients

MODALITÉS DE LA FORMATION

> Double Diplôme : Master 2 IAE de Lyon
 > 600 heures de formation sur 12 mois
 > Diplôme de sortie : Master 2 de l'IAE de Lyon 3

RYTHME ALTERNANCE

Un bloc de 8 semaines en formation
 Puis une alternance de 3 semaines en entreprise et 1 semaine en formation

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

Ingénieurs et scientifiques ou profils technologiques de formation universitaire

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Gestion de projet \ Études de marché et Business Plan \ Conception et lancement d'une offre BtoB \ Certification et démarche qualité \ Gestion d'appel d'offre \ Plan d'actions commerciales/gestion d'une Affaire \ Distribution industrielle \ Logistique et transport \ Gestion des grands comptes \ Management du changement \ Négociation

MOTS CLÉS

Électronique \ Informatique \ Management de projet \ Création d'entreprise \ Intelligence économique \ Gestion \ Commercial \ Marketing \ Stratégie d'entreprise

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLE RECRUTEMENT - RELATIONS ENTREPRISES & COMMUNICATION FORMATION

Murielle TRINDADE - Tél. : 01 69 33 05 37
 Email : murielle.trindade@thalesgroup.com

Domaine de Corbeville - Route Départementale 128
 BP 46 - 91401 Orsay cedex

LE PARTENAIRE CFA

CFA AFTI
 Web : cfa-afti.fr

EXEMPLES D'ENTREPRISES

ALTIUS \ APTUS \ ALSTOM \ ATOS ORIGIN \ CNRS \ CEA \ CISCO \ DASSAULT SYSTEMS \ DCNS \ EADSIBM \ J3TEL \ MBDA \ NEXTER \ HACHETTE LIVRE \ BUGATTI \ SAFRAN \ SAGEM \ SIEMENS TS SCHLUMBERGER \ SET \ VALLOUREC \ SFIM \ SFR \ ST MICROELECTRONICS \ SIEMENS VDO AUTOMOTIVE \ STERIA STORAGE \ TEK \ SUN MICROSYSTEM \ THALES \ TIMSOFT \ TOTAL FINA

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Informatique \ Environnement & Énergie \ Télécommunications \ Santé \ Audit, Finance & Médias \ Industrie & Électronique \ Transports

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires \ Ingénieur commercial \ Responsable grands comptes \ Contract manager \ Chef de projet \ Chef de ventes \ Chef d'agence

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

H1102 : Management et Ingénierie d'affaires
M1707 : Stratégie commerciale
M1803 : Direction des systèmes d'information
D1407 : Relation Technico-commerciale
D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises



LE PARTENAIRE CFA

ISEP/CFA ISEP ENTREPRISE
Web : isep.fr

EXEMPLES D'ENTREPRISES

ACCENTURE \ AIR LIQUIDE \ AKKA TECHNOLOGIES \
ALCATEL-LUCENT \ ALSTOM \ ALTEN \ ALTRAN \
AMADEUS FRANCE \ ASSYSTEMVASTEK \ ATT
GLOBAL NETWORK \ ATOS ORIGIN \ AUBAY \
AUSY \ BANQUE AIG \ BEJAFLORE \ BNP
PARIBAS \ BOUYGUES TÉLÉCOM \ BRITISH
TELECOM \ BULL \ CAP GEMINI \ CIC \ CRÉDIT
AGRICOLE \ CS COMMUNICATION & SYSTÈMES \
DASSAULT SYSTÈMES \ MBDA

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Informatique \ Environnement & Énergie \
Télécommunications \ Santé \ Audit, Finance & Médias \
Industrie & Électronique \ Transports

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires \ Ingénieur \ Chef d'entreprise

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

H1102 : Management et Ingénierie d'affaires
M1707 : Stratégie commerciale
M1803 : Direction des systèmes d'information
D1407 : Relation Technico-commerciale
D1402 : Relation commerciale grands comptes
et entreprises

BAC +5

Diplôme d'Ingénieur - Institut Supérieur
d'Électronique - ISEP

École Groupe B habilitée par le CTI

5 parcours au choix en 2^{ème} et 3^{ème} année du
cycle d'ingénieur

Format : En initial et en contrat d'apprentissage

Web : isep.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Former des ingénieurs dans les domaines des technologies
du numérique (Informatique, Télécommunications,
Électronique et Réseaux) débouchant sur des carrières
techniques, commerciales ou managériales avec une
forte culture internationale.

MODALITÉS DE LA FORMATION

- > 1^{ère} année - En initial ou en apprentissage
- > 2^{ème} année - En initial : 4 à 6 mois de stage ou en
apprentissage
- > 3^{ème} année - En initial : 5 à 7 mois de stage ou en
apprentissage
- > Possibilité de double diplôme avec Audencia Nantes

RYTHME ALTERNANCE

> **En initial** - Stage long alterné sur le même rythme que
l'apprentissage en 2^{ème} et 3^{ème} année, d'une durée de
12 mois renouvelable 1 fois.

> **En apprentissage** :

- en 3 ans - élèves issus d'IUT ou de prépas ATS
- en 2 ans - élèves issus de classes préparatoires
- 3 j école et 2j entreprise en 1^{ère} et 2^{ème} année
- 2 j école et 3j entreprise & en 3^{ème} année

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

Classes préparatoires, sur épreuves, en 1^{ère} année du
cycle ingénieur

Après une prépa ATS, un DUT ou une Licence (L3), sur
dossier en 1^{ère} année du cycle d'ingénieur
Maîtrise (M1 ou équivalent) ou un diplôme d'ingénieur,
sur dossier en 2^{ème} année du cycle d'ingénieur

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

5 Parcours au choix en 3^{ème} année du cycle d'ingénieur :

- Électronique - Informatique - Signaux & Images
- Télécommunications & Réseaux
- Sciences et techniques de l'entreprise
- Formation générale : deux langues vivantes, projet
professionnel, culture générale, etc.

MOTS CLÉS

Électronique \ Informatique \ Signaux et images \
Développement durable \ Télécommunications et
réseaux \ Management de projet \ Création d'entreprise \
Intelligence économique \ Gestion \ Commercial

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLE COMMUNICATION & RELATIONS
ENTREPRISES

Caroline POPON - Tél. : 01 49 54 52 61

Email : caroline.poPON@isep.fr

ISEP - 28 rue Notre-Dame des Champs - 75006 Paris

BAC +5

Diplôme d'Ingénieur - ÉCOLE ECE PARIS
 École Groupe B habilitée par le CTI
 7 majeures en 2^{ème} et 3^{ème} année du cycle
 d'ingénieur
 Format : En initial et en contrat d'apprentissage
 Web : ece.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Former des ingénieurs de haut niveau et les mettre en situation de créer et de développer des produits et des services, intégrant les technologies les plus avancées, capables de travailler dans un environnement global.

MODALITÉS DE LA FORMATION

- > **Diplôme en initial :**
 - Volumes horaires par majeures et options d'approfondissement : cf. Livret pédagogique ECE
 - Mineure Ingénierie d'affaires : 58 heures
 - 12 à 13 mois de stage en entreprise pendant les 3 années du cycle d'ingénieur
 - 3^{ème} année possible en contrat de professionnalisation
- > **Diplôme en apprentissage :**
 - 3 ans en cycle ingénieur ou 2 ans après un Master 1
 - Rythme de l'alternance en 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} année : Périodes de temps plein en entreprise, d'alternances courtes école - entreprise 3 jours / 2 jours et périodes de séminaires universitaires à l'étranger

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

DUT (GEII, GTE, MP, R&T, Informatique) \ Math Spé TSI - Math Spé ATS \ BTS (uniquement en section apprentissage) CIRA, IRIS, SE, Électrotechnique \ Licence scientifique ou technologique (L2 / L3)

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

- Majeures en 2^{ème} et 3^{ème} année en initial et apprentissage :
 - Énergie & Environnement - Systèmes Embarqués
 - Systèmes d'information - Télécommunications et Réseaux

MOTS CLÉS

Ingénierie d'affaires \ Création d'entreprises innovantes \ Recherche & Développement \ Management de projet \ Nanotechnologies \ Internet professionnel \ Réseaux haut débit \ Robotique \ Sécurité des systèmes d'information

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLE ADMISSIONS
 Mohamed CHAOUCHE - Tél. : 01 44 39 25 54
 Email : mohamed.chaouche@ece.fr

RESPONSABLE APPRENTISSAGE
 Sandrine EGRY - Tél. : 01 44 39 25 55
 Email : sandrine.egry@ece.fr

ADRESSE : 37, quai de Grenelle - 75015 Paris
 Site secondaire : 53, rue de Grenelle - 75007 Paris



LE PARTENAIRE CFA

CFA LEONARD DE VINCI
 Web : cfadevinci.com

EXEMPLES D'ENTREPRISES

THALES R&T \ OPEA \ CITILOG \ UINT \ TECH'SOFT SAS \ SYSTEREL \ B.TIB \ CNRS \ CNAMO IDF \ Z & SOLUTIONS \ CYBIOFRANCE \ TIKI LABS \ AEGA TECHNOLOGIES \ POLYTEC \ LEOSPHERE \ VALOTEC \ INSTITUT DE MYOLOGIE \ ITS GROUPE \ LACSC \ ADVANCED ELECTRONIC DESIGN \ FORCE-A \ PSEVS \ CAP'TRONIC \ EOS INNOVATION \ BREZILLON \ UPMC \ STERIA \ TEAM TRADE \ TELINDUS

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

SSII \ Études, conseil \ Finance, banque \ Industrie des TIC \ Transports \ Télécoms \ Défense \ Énergie & environnement \ Médias \ Internet

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur technico-commercial \ Métier marketing

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- H1102 :** Management et Ingénierie d'affaires
- M1707 :** Stratégie commerciale
- M1803 :** Direction des systèmes d'information
- D1407 :** Relation Technico-commerciale
- D1402 :** Relation commerciale grands comptes et entreprises



LE PARTENAIRE CFA

ADESA CFA SACEF
Web : cfasacef.com

EXEMPLES D'ENTREPRISES

AGT SECURITE \ ALCATEL LUCENT \ AMICA \ BENNING CONVERSION D'ÉNERGIE \ CLEMESSEY \ ELECTRO MONTAGE \ ELEC SERVICE PLUS \ ERDF \ ICE \ INEO INFRA \ INEO TERTIAIRE \ GRANIQU INFRA \ LEFORT FRANCHETEAU \ MONCELEC \ OPTEUR IMMOTIC \ PHIBOR OPALE \ PHIBOR PRESENCE \ SEINEM \ SEIP \ SEMIE \ SNEF

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Informatique & Réseaux \ Électronique et Mesures \ Signal & Télécommunications \ Systèmes et Énergie \ Études & Recherches \ Transports & Tourisme \ Process \ Maintenance

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Responsable d'affaires \ Ingénieur technico-commercial \ Directeur de projet en charge de la réalisation d'affaires \ Project manager

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

H1102 : Management et Ingénierie d'affaires
M1707 : Stratégie commerciale
M1803 : Direction des systèmes d'information
D1407 : Relation Technico-commerciale
D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises
M1704 : Management de la relation clientèle

BAC +5

Diplôme d'Ingénieur Responsable d'Affaires - ESME SUDRIA

École du groupe C habilitée par le CTI

Spécialisation 1 : Génie Electrique et Climatique
Spécialisation 2 : Informatique, Réseaux et Télécoms

Format : En contrat d'apprentissage

Web : esme.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Apprendre le métier d'Ingénieur Responsable d'Affaires par l'appropriation de compétences en management, gestion et commerciales, tout en préparant un Diplôme d'Ingénieur Génie Electrique et Climatique ou en Réseaux Télécoms :

- Rechercher les projets et contrats, étudier et négocier, pour chaque projet, les conditions techniques, les délais et les coûts
- Coordonner et superviser la réalisation des projets
- Posséder de solides bases techniques, en droit du travail et de réglementation des marchés publics ou privés
- Manager des équipes, gérer des budgets et représenter commercialement l'entreprise

MODALITÉS DE LA FORMATION

> Rythme d'alternance : 5 semaines d'école/4 semaines d'entreprise pendant 3 ans :

- 1^{ère} année - Entreprise : 29 semaines - Ecole : 18 semaines
- 2^{ème} année - Entreprise 32 semaines - Ecole : 21 semaines
- 3^{ème} année - Entreprise 36 semaines - Ecole : 20 semaines

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

Titulaire d'un Bac+2 \ BTS ou DUT (ou d'un titre équivalent) L2 \ L3 \ M1 et Classes Préparatoires dans les domaines du génie électrique de l'électronique \ de l'informatique industrielle \ des mesures physiques \ du génie des télécoms et réseaux

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

- > **1^{ère} année** : tronc commun en Sciences et techniques industrielles
- > **2^{ème} année** : tronc commun en Sciences et techniques industrielles avec enseignements spécifiques en Informatique, Réseaux et Télécoms ou Génie électrique & climatique
- > **3^{ème} année** : majeure Informatique, Réseaux et Télécoms ou Génie électrique & climatique avec enseignements spécifiques en Informatique, Réseaux et Télécoms ou Génie électrique & climatique

MOTS CLÉS

Réseaux Télécoms \ Informatique \ Management d'affaire \ Électronique \ Informatique \ Télécommunications \ Signal \ Conduite de projet \ Gestion

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLE ENTREPRISES

Isabelle KOEHL - Tél. : 01 56 20 62 06
Email : koehl@esme.fr

CONSEILLERE PROFESSIONNELLE

Sylviane BLOT-AUBREE - Tél. : 01 78 09 88 49
Email: s.blot-aubree@cfasacef.fr

ESME SUDRIA - 38, Rue Molière
94200 Ivry-sur-Seine

BAC +3

Licence professionnelle Commercialisation des Produits et Services Industriels (CPSI)
 Format : En contrat d'apprentissage
 Web : iut.u-pec.fr



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- > Former des titulaires de Bac +2 industriels aux fondements de la commercialisation des biens et services à fort contenu technologique
- > Mettre en œuvre la démarche mercatique industrielle
- > Prospecter le marché et conduire une négociation en totalité ou en partie, face à des acheteurs professionnels
- > Mesurer les répercussions financières des activités et des choix commerciaux sur la rentabilité, la liquidité, la solvabilité de l'entreprise
- > Assurer la veille technologique et commerciale, c'est-à-dire observer l'évolution du produit et de la technologie ; assurer le renseignement commercial du client ; mettre à jour en permanence ses propres compétences techniques

MODALITÉS DE LA FORMATION

> Rythme de l'alternance en contrat d'apprentissage : La licence professionnelle, d'une durée d'un an, se déroule selon une alternance de 2 ou 3 semaines à l'IUT / 2 ou 3 semaines en entreprise.

PRÉ REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

Bac +2 industriels, (DUT, BTS ou deux années validées d'université) issus des domaines de la chimie, de la biologie, de la métrologie, de l'électronique ou de l'électrotechnique, de la maintenance industrielle, des télécoms et des réseaux, du génie mécanique et productique

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Culture générale et outils professionnels \ Environnement de la fonction commerciale en milieu industriel \ Négociation et Dynamique Commerciales en Milieu

MOTS CLÉS

Commerce (B to B) \ Marketing \ Management \ Gestion de la relation client \ Marketing fondamental & Industriel \ Négociation industrielle \ Génie industriel et veille technologique informatique

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLE FORMATION
 Audrey BONNEMAIZON - Tél. : 01 45 17 19 26
 Email : audrey.bonnemaizon@univ-paris12.fr

ASSISTANTE ALTERNANCE
 Lydia MARTIN - Tél. : 01 45 17 19 25
 Email : lydia.martin@univ-paris12.fr

Institut Universitaire de Technologie de Créteil-Vitry
 61, avenue du général de Gaulle - 94010 Créteil cedex

LE PARTENAIRE CFA

CFA SUP 2000
 Web : cfasup2000.net

EXEMPLES D'ENTREPRISES

TRANSPAC \ AXIANS \ AMEXPI \ ALDES \ CIBA \ INTEGRALSYSTEM AIR LIQUIDE \ AXITEST \ ALSTOM POWER SERVICE \ ORACLE INVENTEL SYSTEMES \ SURCOUF Pro \ FRANCE TELECOM EQUIPEMENTS SCIENTIFIQUES LABO AND CO \ INMAC STI \ CEGETEL \ MULTITECH SOCOMEC

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les entreprises visées sont essentiellement les petites et moyennes industries (PMI) ainsi que les structures industrielles et commerciales décentralisées de grands groupes industriels

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Tenir des postes à vocation technico-commerciale en visant à court ou moyen terme des fonctions d'encadrement. Ils pourront en particulier être de précieux collaborateurs des chefs d'entreprise dans les PME / PMI

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- D1407** : Relation Technico-commerciale
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises
- M1707** : Stratégie commerciale
- M1704** : Management de la relation clientèle



LE PARTENAIRE CFA

CFA SUP 2000
Web : cfasup2000.net

EXEMPLES D'ENTREPRISES

AGT SECURITE \ ALCATEL LUCENT \ AMICA \ BENNING CONVERSION D'ENERGIE \ CLEMESSEY \ ELECTRO MONTAGE \ ELEC SERVICE PLUS \ ERDF \ ICE \ INEO INFRA \ INEO TERTIAIRE \ GRANIQU INFRA \ LEFORT FRANCHETEAU \ MONCELEC \ OPTEOR IMMOTIC \ PHIBOR OPALE \ PHIBOR PRESENCE \ SEINEM \ SEIP \ SEMIE \ SNEF

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Informatique & Réseaux \ Électronique et Mesures \ Signal & Télécommunications \ Systèmes et Énergie \ Études & Recherches \ Transports & Tourisme \ Process \ Maintenance

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Responsable d'affaires \ Ingénieur technico-commercial \ Directeur de projet en charge de la réalisation d'affaires \ Project manager

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- H1102** : Management et Ingénierie d'affaires
- M1707** : Stratégie commerciale
- M1803** : Direction des systèmes d'information
- D1407** : Relation Technico-commerciale
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises
- M1704** : Management de la relation clientèle

BAC +3

Licences professionnelles Technico-Commercial (TC)
Licence pro. TC : En milieu industriel
Licence pro. TCCI : Commerce international - Bilingue ou Trilingue
Format : En formation initiale et contrat d'apprentissage
Web : iut.u-cergy.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Licence pro. TC : Former de futurs technico-commerciaux et responsables spécialisés dans la commercialisation de produits et de services industriels qui sauront développer les relations client et s'adapter aux évolutions des produits et des marchés

Licence pro. TCCI : Disposer de cadres technico-commerciaux maîtrisant une à deux langues, capable de proposer des offres techniques et commerciales sur mesure pour des produits complexes (génie électrique, génie civil, génie mécanique), des sociétés de service et d'ingénierie sur les marchés internationaux dans les contacts B to B

MODALITÉS DE LA FORMATION

> **Licence pro. TC en initial** : 12 mois, d'octobre à septembre-Nombre d'heures de cours : 550 heures + 14 semaines de stage en entreprise d'avril à juillet.

> **Licence pro TC en apprentissage** : 600 heures d'enseignement sur 1 an. Rythme de l'alternance : 2 jours en CFA/3 jours en entreprise

> **Licence pro. TCCI en initial** : 20 semaines de cours - 4 mois minimum de stage. Un projet tuteuré de 150 h à réaliser en équipe

> **Licence pro. TCCI en initial** : 30 semaines - 330 heures de cours. 220 heures de présence à l'université consacrées au suivi de l'apprentissage, retours d'expérience, travail personnel, de révisions d'examens

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

L2 MASS, MIASS, SM, STU, SV, STPI \ DEUST Informatique, Technologies industrielles, Contrôle qualité, Environnement, BTP \ BTS industriels et DUT secondaires

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Communication commerciale, marketing industriel \ Environnement économique et juridique \ Expression et communication, langue vivante \ Logistique industrielle et démarche qualité, distribution et nouvelles technologies

MOTS CLÉS

Commerce (B to B) \ Marketing \ Management \ Gestion de la relation client \ Marketing fondamental & Industriel \ Négociation industrielle \ Génie industriel et veille technologique \ Commerce international \ Langues \ Informatique

CONTACTS & COORDONNÉES

SECRÉTAIRE PÉDAGOGIQUE
Valérie NDJANCHTA - Tél. : 01 34 25 71 10
Email : valerie.ndjantcha@u-cergy.fr

IUT de Cergy-Pontoise - Site de Cergy-Saint-Christophe - Département Techniques de commercialisation - 49, Avenue des Genottes Saint-Christophe - 95806 Cergy-Pontoise

BAC +5

Master 2 Ingénierie Technico-commerciale en solutions globales scientifiques (ITC)
Mention : Sciences de la Vie et de la Matière (SVM)

Format : En alternance, en contrat d'apprentissage

Web : n.u-cergy.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

> Ce Master 2 s'adresse aux étudiants ayant obtenu un Master 1 dans les domaines scientifique et technique qui souhaitent acquérir une double compétence en techniques de vente, négociation & marketing de produits de haute technologie, de techniques analytiques, biochimiques.

> Cette formation permettra à l'étudiant d'acquérir une double compétence scientifique et commerciale afin d'être en capacité d'assurer l'interface entre les services de R&D, de production de l'entreprise et les clients

MODALITÉS DE LA FORMATION

> Coursus d'une année (octobre à septembre)

- 550 heures réparties en alternance : 41 semaines en entreprise et 15 semaines à l'université

> Rythme de l'apprentissage :

- 5 semaines en entreprise
- 3 semaines à l'université

> Des enseignements théoriques et pratiques et des périodes en milieu industriel

> Les enseignements sont dispensés par des spécialistes : 50 % des intervenants sont des professionnels

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

> Master 1 ou 2 en Biologie, Chimie, Biochimie, Physique
> Titre d'ingénieur

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Environnement économique et juridique de l'entreprise \ Environnement commercial de l'entreprise \ Management et développement commercial \ Développement de l'efficacité personnelle et professionnelle \ Réglementation et environnement économique \ Aspect technique et projet tutoré

MOTS CLÉS

Technico-commercial \ Formation commerciale \ Techniques de vente \ Marketing \ Sciences \ Chimie \ Physique \ Biologie \ Biochimie \ Commercialisation de produits chimiques et biochimiques \ Instrumentation analytique et biochimique \ Négociation industrielle \ Développement et gestion d'un portefeuille client

CONTACTS & COORDONNÉES

DIRECTEUR DU MASTER

Odile FICHET - Tél. : 01 34 25 70 50

Email : odile.fichet@u-cergy.fr

SECRÉTAIRE PÉDAGOGIQUE

Laetitia BUTON - Tél. : 01 34 25 70 34

Email : laetitia.buton@u-cergy.fr

Université de Cergy-Pontoise - UFR Sciences & Techniques Site de Neuville - 5, mail Gay-Lussac
95031 Cergy-Pontoise Cedex



LE PARTENAIRE CFA

Le Centre de Formation d'Apprentis AFI24, dédié à l'apprentissage de la chimie et de la biologie.

Web : afi24.org

EXEMPLES D'ENTREPRISES

AOIP \ AXITEST \ CHAUVIN-ARNOULT \ FRANCAISE D'INSTRUMENTATION \ ECODIME \ ELEXIENCE \ ENERDIS \ ÉQUIPEMENTS \ SCIENTIFIQUES \ FGP Instrumentation \ GOULD & NICOLET \ HEWLETT-PACKARD \ LG Électronique \ NATIONAL INSTRUMENTS \ LIVINGSTONE \ MENTOR GRAPHICS \ POINTCAD \ ROHDE & SCHWARZ \ SCHNEIDER ELECTRIC \ SUN MICROSYSTEMS \ TEKTRONIX

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

> Grandes entreprises nationales ou internationales
> PME-PMI, assurant la production, la transformation mais surtout la distribution et/ou la commercialisation de produits chimiques et/ou biochimiques d'instrumentation analytique, biotechnologique, etc.

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Cadres technico-commerciaux \ Ingénieur d'application \ Supports spécialistes produits \ Accounts manager \ Responsables grands comptes \ Chargés d'affaires \ Négociateurs industriel

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- D1407** : Relation Technico-commerciale
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises
- H1102** : Management et Ingénierie d'affaires
- M1707** : Stratégie commerciale
- D1406** : Management en force de vente



LE PARTENAIRE CFA

L'IUT et Polytech'Paris Sud sont associés au CFA UNION
Web : cfa-union.u-psud.fr

EXEMPLES D'ENTREPRISES

AOIP \ AXITEST \ CHAUVIN-ARNOULT \ FRANCAISE
D'INSTRUMENTATION \ ECODIME \ ELEXIENCE \
ENERDIS \ ÉQUIPEMENTS \ SCIENTIFIQUES \ FGP
Instrumentation \ GOULD & NICOLET \ HEWLETT-
PACKARD \ LG Électronique \ NATIONAL INSTRUMENTS \
LIVINGSTONE \ MENTOR GRAPHICS \ POINTCAD \
ROHDE & SCHWARZ \ SCHNEIDER ELECTRIC \ SUN
MICROSYSTEMS \ TEKTRONIX

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

PME-PMI \ Grands groupes industriels

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES À COURT TERME

Ingénieur Technico-commercial \ Distribution de produits
« high-tech »

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES à MOYEN TERME

Chargé d'affaires \ Consultant \ Ingénieur achat \ Chef
des ventes

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- D1407** : Relation Technico-commerciale
- D1402** : Relation commerciale grands comptes
et entreprises
- H1102** : Management et Ingénierie d'affaires
- M1102** : Direction des Achats
- M1707** : Stratégie commerciale
- D1406** : Management en force de vente

BAC +3

Licence professionnelle Electricité & Electronique
Option Métiers du Commerce Industriel
(Licence Pro MCI)

Parcours 1 : Vente de produits et services

Parcours 2 : Achat de produits et services

Format : En contrat d'apprentissage, en formation
initiale et en VAE

Web : u-psud.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

> Se former aux métiers de la vente dans les secteurs
industriels de la mesure, de l'instrumentation, des
systèmes électroniques, mécaniques, d'informatique ou
d'informatique industrielle, des systèmes de production

> Être capable d'assumer des responsabilités majeures
qui déterminent le développement industriel et
économique de l'entreprise afin d'être l'interlocuteur
privilegié des clients

> Être en mesure d'acheter ou d'offrir des services qui
apportent de la valeur aux entreprises

> Faire preuve de hauteur de vue et d'esprit de synthèse
pour être capable d'animer et d'organiser la distribution
sans être systématiquement au contact du client « final »

MODALITÉS DE LA FORMATION

> **Tronc commun cadre Technico-Commercial** :
270 heures

> Option 1 ou 2 : 180 heures

> Rythme de l'apprentissage :

- 15 jours à l'IUT

- 15 jours en entreprise jusqu'au 31 mars puis en
immersion entreprise, jusqu'au 31 août pour les
apprentis soit 33 semaines au total

> Durée du stage en cursus initial : 14 semaines jusqu'au
30 juin

PRÉ REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

Bac +2 validé (DUT ou BTS) dans les domaines de la
mesure, de l'instrumentation, des systèmes électroniques,
mécaniques, d'informatique ou d'informatique industrielle,
des systèmes de production ou du commerce (BTS
MUC, BTS CI, etc.)

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Communication écrite et Anglais \ Connaissances de
l'entreprise : qualité, droit, économie \ Compétences
métiers : processus vente et achats \ Outils informatique
du commercial \ Marketing mix \ Stratégie commerciale \
Négociation client \ Service après-vente

MOTS CLÉS

Électricité \ Électronique \ Marketing et Commerce \
Achat \ Métiers du commerce industriel \ Négociation \
Relation client \ Production

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLE FORMATION

Olivier BARBIÉ - Tél : 01 41 24 11 33

Email : olivier.barbie@u-psud.fr

SECRÉTAIRE PÉDAGOGIQUE

Christiane ARGENTIN - Tél. : 01 41 24 11 33

Email : christiane.argentin@u-psud.fr

IUT de Cachan

9, avenue de la Division Leclerc
94230 Cachan cedex

BAC +5

ESIEE – Ecole Supérieure d'Ingénieurs en Electronique et Electrotechnique – Ecole du groupe B habilitée CTI et CFE

Diplôme d'Ingénieur & Mastère spécialisé
Format : En contrat d'apprentissage & en formation initiale

Web : esiee.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Préparer aux carrières des sciences et technologies de l'information et de la communication : informatique, électronique, télécommunications, systèmes embarqués, réseaux

MODALITÉS DE LA FORMATION

ESIEE Engineering se décompose en un tronc commun de 3 ans, suivi d'une formation de Majeure (option savoir-faire « Métiers ») sur les deux dernières années :

ESIEE ENGINEERING : Diplôme d'ingénieur en formation initiale dont 10 mois de stage étalés sur 2 ans

- Parcours 4^{ème} et 5^{ème} année (864h)
- Management : Option Management des technologies de l'information et de la communication

ESIEE MANAGEMENT - APPRENTISSAGE : Master Management & Technologies « Système d'information » en contrat d'apprentissage avec des périodes de 2 à 6 mois de présence en entreprise étalés sur 3 ans - 3 options au choix

ESIEE PARIS - MASTERS SPECIALISES (MS) : Mastère (Ms) Spécialisé en Innovation Technologique et Management de Projet : 6 mois de formation théorique, à plein temps 6 mois de mission en entreprise (stage)

PRÉ REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

En 3^{ème} ou 4^{ème} année correspondant à la 1^{ère} ou 2^{ème} année du cycle d'ingénieur : Bac +2 scientifique ou technique - L2 Informatique et Science pour l'ingénieur - Classes préparatoires scientifiques

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Langues \ Sciences humaines \ Entreprise et vie économique \ Exploration interculturelle \ Ingénieur et société \ Développement personnel \ Relations sociales et juridiques dans l'entreprise \ Création d'entreprise \ Droit du travail \ Management des hommes et des équipes \ Principes de négociation et stratégies correspondantes \ Marketing industrie

MOTS CLÉS

Electronique \ Marketing \ Négociation \ Relation client \ Informatique Réseaux \ Télécommunications \ Systèmes électroniques \ Micro électronique Systèmes embarqués \ Management des technologies de l'information \ Commercial \ Stratégie d'entreprise



LE PARTENAIRE CFA

CFA ESIEE Engineering

Web : www.esiee-paris.fr - Rubrique : apprentissage

EXEMPLES D'ENTREPRISES

3S PHOTONICS \ ALCATEL \ LUCENT \ ARKEMA \ BNP \ BOUYGUES TELECOM \ CAPGEMINI \ DEXXON DATA \ MEDIA \ DIAC EDF \ EDS \ FRANCE TELECOM \ FULLSIX \ INFODIS IT \ FRANCE HEWLETT PACKARD \ FRANCE IBMFRANCE \ LOGICA OSIATIS \ SFR \ SPIE COMMUNICATIONS \ SQLI

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Biotechnologies & Bioindustries \ Ingénierie & Matériaux \ Systèmes d'information

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires \ Ingénieur marketing \ Consultant en systèmes d'information \ Ingénieur en développement \ Ingénieur réseaux \ Consultant expert technique, etc.

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- D1407** : Relation Technico-commerciale
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises
- M1803** : Direction des systèmes d'information
- H1102** : Management et Ingénierie d'affaires
- M1102** : Direction des Achats
- M1707** : Stratégie commerciale
- D1406** : Management en force de vente
- M1705** : Marketing

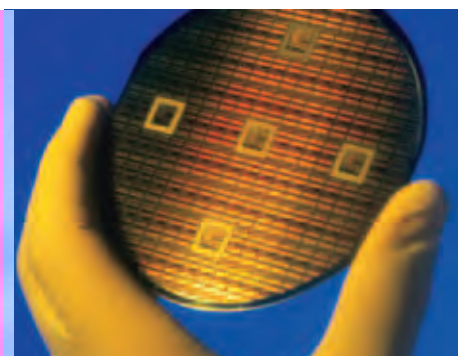
CONTACTS & COORDONNÉES

ESIEE ENGINEERING
Valérie PROKOPCZYK - Tél. : 01 45 92 67 78
Email: v.prokopczyk@esiee.fr

ESIEE MANAGEMENT - APPRENTISSAGE
Laurence MOREUX - Tél. : 01 45 92 67 94
Email : apprentissage@esiee.fr

RESPONSABLE MASTERE (Ms) :
Krys MARKOWSKI - Tél. 01 45 92 66 25
Email : k.markowski@esiee.fr

GRUPE ESIEE
Cité Descartes - 2, Boulevard Blaise Pascal
93162 Noisy-le-Grand Cedex



RÉPERTOIRE PROVINCE DES FORMATIONS À DOUBLE COMPÉTENCE À PARTIR DE BAC +2 / BAC +3

RÉPERTOIRE PROVINCE DES FORMATIONS À DOUBLE COMPÉTENCE POUR LES PROFILS SCIENTIFIQUES & TECHNIQUES À PARTIR D'UN NIVEAU BAC +2 / BAC +3

BASSINS BRETAGNE & ALSACE

ÉCOLE	FORMATION	SPÉCIALITÉS	NIVEAU	DURÉE	FORMAT	PAGE
INSA RENNES INSTITUT NATIONAL DES SCIENCES APPLIQUES (INSA)	Diplôme d'Ingénieur & Master Pôle STIC : Sciences et Technologies de l'information et de la communication	INFO - Informatique MNT - Matériaux et Nanotechnologies SRC - Systèmes et Réseaux de communication EII - Electronique et Informatique industrielle	Bac +5	24 ou 36 mois	En initial En continu	18
UNIVERSITE CATHOLIQUE DE L'OUEST (UCO) BRETAGNE NORD	Licence professionnelle Technico-commercial	Informatique & Electronique	Bac +3	12 mois	En initial En continu En contrat de professionnalisation	19
ESTA BELFORT ECOLE SUPERIEURE DES TECHNOLOGIES ET DES AFFAIRES	Master of Sciences Ingénierie d'affaires	Ingénierie des affaires en national et à l'international Électricité - Electronique - Automatisme - Informatique industrielle et réseaux	Bac +5	12 - 24 ou 36 mois	En initial En continu	20
UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE - IUT DE COLMAR	Licence professionnelle Commerce option Technico- commercial	Vente, Marketing & Gestion pour les compétences de technico-commercial dans les domaines de l'électronique, informatique, industrie, mécanique, énergie, sécurité, chimie et biologie	Bac +3	12 mois	En apprentissage En contrat de professionnalisation	21

BASSINS PACA & AQUITAINE

ÉCOLE	FORMATION	SPÉCIALITÉS	NIVEAU	DURÉE	FORMAT	PAGE
POLYTECH NICE-SOPHIA UNIVERSITÉ DE NICE SOPHIA ANTIPOLIS	Diplôme d'Ingénieur en Electronique	Spécialités pour une accessibilité au métier d'Ingénieur commercial : <ul style="list-style-type: none"> • Ingénieur en électronique option conception des circuits et système (CCS) • Ingénieur en électronique option traitement numérique du signal (TNS) 	Bac +5	36 mois	En initial En apprentissage VAE	22
ÉCOLE SUPERIEURE D'INGÉNIEURS DE LUMINY UNIVERSITÉ DE LA MÉDITERRANEE AIX MARSEILLE II	Diplôme d'Ingénieur en Informatique réseaux & Multimédia	Double diplôme : <ul style="list-style-type: none"> • Ingénieur ESIL en informatique, réseaux et multimédia • Master of Science in Management de l'Ecole Supérieure de Commerce délivré par Euromed Management de Marseille 	Bac +5	36 mois	En initial En continu VAE	23
UNIVERSITÉ DE LA MÉDITERRANEE AIX MARSEILLE II IUT AIX-PROVENCE	Licence professionnelle Commerce : industrie et service aux entreprises option action commerciale inter-entreprise (ACI)	Technico-commerciaux dans les marchés des produits industriels et solutions technologiques, des services professionnels aux entreprises et collectivités	Bac +3	12 mois	En apprentissage	24
UNIVERSITÉ MONTESQUIEU BORDEAUX 1	Master Sciences & Technologies - mention physique spécialité conception, utilisation & commercialisation de l'instrumentation en physique	Double formation basée à la fois sur un approfondissement des techniques de l'instrumentation et sur une étude du marketing haute technologie ainsi que des rouages de l'entreprise (aspects commerciaux, organisationnels, juridiques et humains)	Bac +5	12 mois	En initial, En apprentissage En continu VAE	25
UNIVERSITÉ MONTESQUIEU BORDEAUX 1 IUT DE BORDEAUX : DEPARTEMENT INFORMATIQUE	Licence professionnelle Chargé d'affaires en informatique (CAI)	La formation permet de se spécialiser dans le secteur de l'informatique, ou à des diplômés de formations techniques (informatique, réseaux, etc.) de se tourner vers le commerce	Bac +5	24 ou 36 mois	En initial En apprentissage En continu VAE	26



EXEMPLES D'ENTREPRISES

- > En **INFO - Informatique** \ CAPGEMINI \ CEGETEL \ ATOS \ TDF \ BULL \ SOCIETE GENERALE \ SOPRA GROUP \ UNILOG
- > En **MNT - Matériaux et Nanotechnologies** \ AIRBUS \ CEA \ SOLLAC \ DGA \ DASSAULT \ EADS \ CNRS
- > En **SRC - Systèmes et Réseaux de Communication** \ ALCATEL \ BOUYGUES \ FRANCE TELECOM \ MARCONI \ STMicroelectronics \ THALES \ THOMSON

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'Ingénieur INSA peut travailler dans l'Industrie, les PME-PMI, les bureaux d'études, les laboratoires de R&D et les cabinets conseil pour tous les secteurs des Sciences pour l'Ingénieur :

Automatique \ Électronique \ Génie des procédés \ Informatique \ Ingénierie des systèmes industriels \ Mathématiques \ Mécanique \ Mécatronique \ Micro-électronique \ Micro-nanotechnologies \ Optoélectronique \ Physique \ Réseaux \ Télécommunications \ Traitement du signal

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur d'affaires \ Ingénieur \ Chef d'entreprise \ Chef de projet

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- H1102** : Management et Ingénierie d'affaires
- M1707** : Stratégie commerciale
- M1803** : Direction des systèmes d'information
- D1407** : Relation Technico-commerciale
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises

BAC +5

Diplôme d'Ingénieur & Master - Institut National des sciences Appliqués (INSA) - Pôle STIC : Sciences et Technologies de l'Information et de la Communication - 4 Spécialités d'ingénieur

Format : En initial et en continu

Web : insa-rennes.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

L'INSA de Rennes forme des ingénieurs pluridisciplinaires et innovants, dotés d'un esprit entrepreneurial et préparés au contexte international de leur métier.

MODALITÉS DE LA FORMATION

- > **1^{ère} à 3^{ème} année - Spécialité d'ingénieur 2^{ème} cycle**
- > 320 heures d'enseignement scientifique spécialisé
- > 88 heures d'enseignement de disciplines non scientifiques
- > **Double diplôme Ingénieur-Manager** : Trois doubles diplômes qui complètent la formation d'ingénieur par une formation en management. Les formations proposées délivrent le grade Master des écoles suivantes :
 - Audencia Nantes - School of Management
 - ESC Rennes School of Business
 - IGR - Institut de Gestion de Rennes
- > **Périodes en entreprise** :
 - En initial - Stage d'une durée de 10 à 12 mois durant les 3 années du cycle d'ingénieur

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

Bac +2 ou équivalent : DUT, BTS, L2 (2^{ème} année de licence ou DEUG sciences et/ou technique), CPGE (2^{ème} année), baccalauréat scientifique et 2 années d'études universitaires scientifiques à l'étranger, études supérieures en France et titre ou qualification jugés équivalents aux diplômes requis

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

- > **4 spécialités** :
 - INFO - Informatique
 - MNT - Matériaux et Nanotechnologies
 - SRC - Systèmes et Réseaux de Communication
 - EII - Electronique et Informatique Industrielle
- > **Une filière Entreprendre & Innover** : une formation-action pour de futurs entrepreneurs et ingénieurs d'affaires, accessible dès la 2^{ème} année du cycle d'ingénieur

MOTS CLÉS

Systèmes d'informations \ Communication numérique \ Multimédia \ Internet du futur \ Micro-électronique \ Optoélectronique \ Nanotechnologies \ Conception et simulation \ Management de projet \ Innovation \ Ingénierie d'affaires

CONTACTS & COORDONNÉES

Directeur du département INFO : Ivan LEPLUMEY
Directrice du département EII : Véronique COAT
Directeur du département MNT : Olivier DURAND
Directeur du département SRC : Renaud LOISON

Institut National des Sciences Appliquées de Rennes
20, Avenue des Buttes de Coësmes - CS 70839 -
F - 35708 Rennes Cedex 7
Tél. +33 (0) 2 23 23 82 00 - Fax +33 (0) 2 23 23 83 96

BAC +3

Licence professionnelle Technico-commercial
 Université Catholique de l'Ouest - UCO
BRETAGNE NORD
 Format : En initial, continu et en contrat de
 professionnalisation
 Web : uco-bn.fr



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

> Former des Technico-commerciaux en informatique et électronique en capacité :
 • d'identifier les besoins du client, d'établir un cahier des charges avant de proposer une offre commerciale.
 • de jouer un rôle clé dans le développement de l'entreprise grâce à sa double compétence technique et commerciale

MODALITÉS DE LA FORMATION

> **Diplôme en initial :**
 • Stage de 12 de semaines
 > **Diplôme en apprentissage :**
 • Formation continue ou en alternance : consulter le secrétariat universitaire

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

> La Licence professionnelle Commerce spécialité Commerce et Distribution parcours Technico-commercial est ouverte aux diplômés :
 • Bac +2 Scientifique, Techniques Ou Tertiaires (DUT, BTS, Licence 2)
 • Salariés et demandeurs d'emploi

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Techniques Commerciales \ Communication & Management \ Gestion de l'entreprise \ Projet tutoré

MOTS CLÉS

Commerce \ Gestion \ Économie \ Management \ Électronique \ Informatique \ Force \ Marketing \ Techniques de Vente

EXEMPLES D'ENTREPRISES

AVENANCE \ NOVARTIS \ NUTRITION \ SANITHERM \ CHARPENTES EMG \ STAVALEN \ NEOLAIT \ QUALITE INFORMATIQUE \ CELTIQUE INDUSTRIELLE \ CLAAS \ COMPTOIR ELECTRIQUE FRANÇAIS \ VEGEDIS \ REXEL \ PREVADIES

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Géothermie \ Informatique \ Matériel Electrique

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

> Permettre aux diplômés d'une formation technique de s'orienter vers la vente, dans le but d'exercer la fonction de manager des ventes / commercial :
 • Technico Commercial en informatique, électronique
 • Assistant Chargé d'Affaire
 • Responsable d'Agence
 • Responsable d'une équipe de commerciaux

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

D1407 : Relation Technico-commerciale
D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLES FORMATION
 Patrizia CAVALLI -
 Email : patrizia.cavalli@uco.fr
 Catherine TIENGOU -
 Email : catherine.thiengou@cotesdarmor.cci.fr

UCO Bretagne Nord -
 Campus de la Tour d'Auvergne - BP 90431
 22204 Guimgamp Cedex
 Tél. : 02 96 44 46 46



EXEMPLES D'ENTREPRISES

> **Les Grands Groupes** \ DASSAULT \ FRANCE TELECOM \ EUROCOPTER \ SONY \ MICHELIN \ PEUGEOT CITROËN \ IBM \ GE ENERGY
> **Les PME** \ BANNER CERMEX \ CHEVAL FRERES \ TOUTELECOM \ VMC RAPAL

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Informatique \ Téléphonie \ Aéronautique \ Développement durable \ Biotechnologies \ Électronique Automobile \ Plasturgie \ Médical, etc.

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

> Cadre Technico-commercial \ Ingénieur d'affaires \ Ingénieur Technico-commercial \
Mais aussi :
> Directeur marketing \ Responsable achats \ Chef des ventes \ Responsable à l'international \ Chef d'entreprise

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

H1102 : Management et Ingénierie d'affaires
M1707 : Stratégie commerciale
D1407 : Relation Technico-commerciale
D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises
M1102 : Direction des Achats
M1705 : Marketing

BAC +5

Master of Sciences Ingénierie d'Affaires -
ESTA Belfort
Ecole Supérieure des Technologies et des
Affaires (International Business Development)
Format : En initial et en continu
Web : esta-belfort.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

L'ESTA forme en 3 ans des Ingénieurs d'Affaires pour des emplois en France et à l'international. Le diplôme est labellisé par la Conférence des Grandes Écoles, certifié niveau 1, délivré en coopération avec le groupe ESC Clermont et accrédité par the Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB).

MODALITÉS DE LA FORMATION

> **1^{ère} année** : Obtention du titre de Bachelor professionnel, délivré par les Chambres de Commerce et d'Industrie
> **3^{ème} année** : Obtention du Master of Science en Ingénierie d'Affaires (MSc : International Business)

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

> Bac +2 et Bac +3 technologique ou scientifique
> Bac +4 ou Bac +5 scientifique ou technologique : l'étudiant intègre le Master en M2 en 5^{ème} année

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

> **Programme sur 3 ans** : 1 650 heures de cours
• Année 1 - Marketing Vente : 650 heures
• Année 2 - International : 600 heures
• Année 3 - Ingénierie d'Affaires : 400 heures
> **4 axes d'enseignement** :
• Gestion d'entreprise, économie et langues
• Culture scientifique et technique
• Vente et marketing
• Management stratégique et Ressources Humaines

MOTS CLÉS

Électricité \ Électronique \ Automatisme \ Informatique industrielle et réseaux \ Gestion de projet \ Stratégie d'entreprise Communication \ Négociation \ Marketing \ B to B \ Animation d'équipe \ Commerce International \ Achat

CONTACTS & COORDONNÉES

ESTA - École Supérieure des Technologies et des Affaires
3 rue Fréry - BP 199 - 90004 Belfort Cedex
Tél. : 03 84 54 53 53

BAC +3

Licence professionnelle Commerce Option Technico-Commercial Université de Haute Alsace - IUT de Colmar
 Format : En contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation
 Web : tc.iutcolmar@uha.fr



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- > Former à la vente, au marketing et à la gestion
- > Donner aux futurs diplômés issus du secondaire la double compétence de technico-commercial dans les domaines de l'électronique, informatique, industrie, mécanique, énergie, sécurité, chimie et biologie
- > Permettre à l'apprenti de développer ses aptitudes commerciales et relationnelles et d'asseoir ses compétences techniques

MODALITÉS DE LA FORMATION

- > **Durée** : 1 an
- > **Nombre d'heure à l'université** : 450 heures
- > Le volume de 450 heures de cours est réparti sur 15 semaines pleines. Chaque semaine de cours est suivie par une ou plusieurs semaines en entreprise.
- > **Missions** : 600 heures

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

- > DUT, BTS, DEUST à caractère secondaire, ou DEUG à caractère scientifique ou technique
- > L2 scientifique ou technique

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Culture Générale \ Analyse quantitative \ Négociation technico-commerciale \ Stratégies commerciales industrielles \ Négociation en langue étrangère

MOTS CLÉS

Electronique \ Informatique industrielle \ Communication \ Négociation \ Stratégie commerciale \ Commerce \ Négociation internationale \ Gestion

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLES FORMATION
 Sébastien TOURATON
 Email : sebastien.touraton@uha.fr
 Jean-Christophe VUATTOUX
 Email : jean-christophe.vuattoux@uha.fr

IUT de Colmar - Département Techniques de Commercialisation
 34 rue du Grillenbreit - BP 50568 - 68008 Colmar

EXEMPLES D'ENTREPRISES

SPIE \ EDF \ CLEMESSY \ ENDRESS + HAUSER \ FLENDER GRAFFENSTADEN \ ILLIG CONSULTANT INTERNATIONAL

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Electronique \ Informatique \ Industrie \ Mécanique \ Énergie \ Sécurité \ Chimie \ Biologie

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Chargé de clientèle \ Chef de secteur \ Responsable Technico-commercial \ Responsable marketing opérationnel \ Responsable d'agence \ Responsable service après-vente, etc.

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- M1707** : Stratégie commerciale
- D1407** : Relation Technico-commerciale
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises



EXEMPLES D'ENTREPRISES

Grandes Entreprises \ SSII \ Organismes de recherche \ Entreprise EDA (Electronic Design)

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Electronique SSII \ Automotive \ Aéronautique \ Domotique Communications sans fil

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur Technico-commercial \ Responsable technico commercial \ Ingénieurs d'affaire

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- H1102** : Management et Ingénierie d'affaires
- M1707** : Stratégie commerciale
- D1407** : Relation Technico-commerciale
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises

BAC +5

Diplôme d'Ingénieur en Electronique - Polytech Nice-Sophia

Université de Nice Sophia -Antipolis

Format : En formation initiale, en contrat d'apprentissage, en VAE

Web formation initiale : polytech.unice.fr

Web apprentissage : itii-paca.com

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Former des ingénieurs dans cinq grands domaines scientifiques et technologiques : Electronique, Informatique, Mathématiques appliquées, Génie biologique et Ingénierie de l'eau, issus pour certains, de l'Ecole Supérieure en Sciences Informatique (ESSI) et de l'Ecole Supérieure d'Ingénieur de Nice-Sophia Antipolis (ESINSA)

MODALITÉS DE LA FORMATION

> Formation en initial :

Diplôme et spécialités pour une accessibilité au métier d'Ingénieur Commercial :

- Ingénieur en Electronique Option Conception des Circuits et Système Ingénieur en Electronique Option Traitement Numérique du Signal (TNS)
- En parallèle avec la 5^{ème} année, préparation d'un Master d'Administration des Entreprises (MAE) ou Master Télécommunications et Systèmes Microélectroniques (TSM)
- 28 semaines de stage minimum sur l'ensemble des 3 dernières années

\ Formation en apprentissage : deux spécialités

- Génie Mécanique Options : Maintenance - Production, Ingénierie des Systèmes Mécatronique - Maintenance aéronautique
- Electronique Informatique industrielle Options : Réseaux - Télécommunications - Génie logiciel - Microélectronique

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

- > L2, L3, DUT (concours sur dossier)
- > CPGE (admission sur concours)
- > Parcours des écoles d'ingénieurs Polytech
- > Master 1 (concours sur dossier pour admission en 2^{ème} année)
- > Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Technologies et composants microélectronique \ Conception analogique et RF \ Systèmes et circuits mixte \ Relations à l'environnement \ Communication et langues \ Gestion \ Droit \ Traitement du signal \ Théories de l'information

MOTS CLÉS

Télécommunications \ Réseaux \ Systèmes embarqués \ Micro-électronique \ Génie logiciel \ Technologies et composants microélectronique \ Commercial \ Ingénierie d'affaires

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLE FORMATION :

Gilles Jacquemod

Email : Gilles.jacquemod@polytech.unice

Université de Nice Sophia Antipolis -

POLYTECH'NICE SOPHIA

1645, route des Lucioles 06410 BIOT

Tél. : 04 92 38 85 00

BAC +5

Diplôme d'Ingénieur en Informatique Réseaux & Multimédia
Ecole Supérieure d'Ingénieurs de Luminy
Université de la Méditerranée - Aix Marseille II
Format : En formation initiale, continue et VAE
Web : esil.univmed.fr



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Former des ingénieurs dans le domaine de l'informatique, des réseaux et du multimédia. Cette filière traite de la problématique du traitement et de la transmission de l'information multimédia. La formation dispensée développe les composants usages et management qui permettent de mettre l'utilisateur au centre du processus de création de produits et de services informatiques

MODALITÉS DE LA FORMATION

> Une formation de 3 ans en double-compétence : Ingénieur ESIL/Master ESC. Cette formation permet d'accomplir en 7 semestres (3 ans et demi) un cycle complet d'études qui aboutit à la délivrance de deux diplômes :
• Ingénieur ESIL en informatique, réseaux et multimédia
• Master of Science in Management de l'Ecole Supérieure de Commerce délivré par Euromed Management de Marseille

PRÉ REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

> Concours sur titre et Concours commun Archimède
> Licence 2 ou 3 d'informatique, de mathématiques, de physique, DUT Informatique, Réseaux et Télécoms, Services et Réseaux de Communication, Génie Electrique et Informatique Industrielle, quelques BTS Informatique
> Maîtrises ou Masters I en Informatique, Mathématiques, Physique, Electronique

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Projets \ Sciences humaines et management \ Conception et Déploiement d'Applications d'Entreprises \ Structure des ordinateurs \ Systèmes \ Réseaux et Télécom \ Management Commercial \ Stratégie d'entreprise \ Innovation technologique \ Management international \ Finance

MOTS CLÉS

Modélisation et programmation \ Systèmes et réseaux \ Conception Sécurité des systèmes d'information \ Bases de données et connaissance \ Management de projet - Gestion \ E-Business \ Marketing \ Management Commercial \ Stratégie d'entreprise \ Innovation technologique \ Management international \ Finance

CONTACTS & COORDONNÉES

DIRECTEUR FILIERE :
Alain SAMUEL
Email : alain.samuel@esil.univmed.fr

ESIL - Département informatique, réseaux et multimédia - Luminy case 925
13288 Marseille cedex 09 - France
Tel. : 04 91 82 85 10

EXEMPLES D'ENTREPRISES

DCNS \ EADS \ EDF \ EURIWARE EUROCOPTER \ FRANCE TÉLÉCOM \ GEMALTO \ GFI INFORMATIQUE HP \ HSBC FRANCE \ IBM \ LA POSTE \ LOGICA \ MERRILL LYNCH \ MICROPOLE \ MICROSOFT MINISTÈRE DES FINANCES MIYOWA \ MONEXT \ NEUF CEGETEL \ SFR \ NEXTIRAONE ORANGE BUSINESS SERVICES \ PSA PEUGEOT CITROEN \ SAGEM SÉCURITÉ \ SAP BUSINESS OBJECTS \ SCHNEIDER ELECTRIC SII \ SNCF \ SOGETI HIGH TECH SOLUTEC \ SOPRA GROUP \ SPIR COMMUNICATION \ SQLI \ ST MICROELECTRONICS \ STÉRIA TEAMLOG \ THALES \ UBISOFT \ VÉOLIA \ YAHOO

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

SSII \ Constructeurs \ Éditeurs \ Opérateurs de télécommunications \ Sociétés d'audiovisuel et de multimédia \ Sociétés industrielles ou tertiaires \ PME \ Administrations

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur Technico-commercial \ Ingénieur d'affaires \ Chef de projet

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- H1102** : Management et Ingénierie d'affaires
- M1707** : Stratégie commerciale
- M1705** : Marketing
- D1407** : Relation Technico-commerciale
- M1803** : Direction des systèmes d'information
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises



LE PARTENAIRE CFA

ADESA CFA EPURE
Web : cfa-epure.com

EXEMPLES D'ENTREPRISES

RESEAU DE DEVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE
PACA \ PÔLE PEGASE \ PÔLE OPTIQUE &
PHOTONIQUE \ CAP ENERGIE \ ARCELOR MITTAL \
AREVA \ TRANSPORT LOGISTIQUE DE FRANCE

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Informatique \ Electronique \ Aéronautique

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

- > Dans la vente active : technico-commercial, chargé d'affaires, chargé de clientèle professionnelle
- > Dans le marketing B to B : chargé d'études, chef de produit, responsable de la communication

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

D1407 : Relation Technico-commerciale
D1402 : Relation commerciale grands comptes
et entreprises

BAC +3

Licence professionnelle Commerce :
Industrie et service aux entreprises – Option
Action Commerciale Interentreprises (ACI)
Université de la Méditerranée Aix Marseille II -
IUT AIX-PROVENCE
Format : En contrat d'apprentissage
Web : ut.univ-aix.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- > Préparer en un an, des technico-commerciaux dans les marchés des produits industriels et solutions technologiques, des services professionnels aux entreprises et collectivités
- > Développer une « double-compétence » associant aptitudes commerciales et maîtrise « métier » selon le secteur d'activité, afin de répondre aux exigences de la négociation d'entreprise à entreprise, Business to Business

MODALITÉS DE LA FORMATION

- > 645 heures de cours, de septembre à septembre.
- > Des périodes de stage en entreprise et des périodes de cours suivant un cycle de 2 semaines en entreprise / 2 semaines en IUT (avec une période finale en entreprise de 2 mois) pour une véritable alternance mi-temps universitaire mi-temps terrain

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

- > BTS ou DUT des spécialités secondaires et tertiaires technologiques, de L2 scientifiques
- > Par le biais de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Entreprise et environnement \ Management industriel et service \ Marketing interentreprises \ Développement personnel \ Négociation d'affaires \ Négociation grands comptes \ Communication commerciale

MOTS CLÉS

Méthodes et outils de la vente industrielle \ Conduite de la négociation Droit des contrats commerciaux \ Financement des contrats client \ Bases de données clients \ Commercial \ Communication

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLES FORMATION :
Jean-Marie CANCELOS
Email : jean-marie.cangelosi@univmed.fr
Claude BARONE
Email : claud.barone@univmed.fr

Institut Universitaire de Technologie
Département Techniques de commercialisation
413, avenue Gaston Berger
13625 Aix en Provence cedex 1
Tel. : 04 42 93 90 86

BAC +5

Université Montesquieu Bordeaux 1
 Master Sciences & technologies - Mention
 Physique
 Spécialité Conception, Utilisation &
 Commercialisation de l'Instrumentation
 en Physique (CUCI PHY)
 Format : En formation initiale, alternance,
 continue, VAE
 Web : ufr-physique.u-bordeaux1.fr

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Former des cadres techniques de haut niveau adaptés à des fonctions diverses dans l'entreprise. Une double formation basée à la fois sur un approfondissement des techniques de l'instrumentation et sur une étude du marketing haute technologie ainsi que des rouages de l'entreprise (aspects commerciaux, organisationnels, juridiques et humains)

MODALITÉS DE LA FORMATION

- > Stage de 2 mois en laboratoire de recherche (stage technique de pré-spécialisation)
- > Stage de 6 mois en entreprise
- > Projet collectif de formation géré et managé comme une entreprise, par la promotion

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

- > Master 1 (Maîtrise) en Physique, Physique et Applications, Chimie-physique
- > IUP, MST
- > Salarié de la formation continue

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Juridique et économique \ Techniques financières et comptables \ Contrôle qualité \ Techniques de communication et de vente \ Marketing industriel \ Intelligence économique et veille technologique \ Anglais technique \ Management commercial \ Négociation technique \ Gestion de projets innovants et la propriété industrielle

MOTS CLÉS

Lasers et fibres optiques \ Nucléaire \ Micro et Nanotechnologies \ Micro-ondes \ Couches minces et caractérisations \ Commercial \ Négociation \ Management de projet \ Communication \ Négociation

CONTACTS & COORDONNÉES

RESPONSABLES DE FORMATION :
 Touria COHEN-BOUHACINA - Tel. : 05 40 00 84 08
 Email : t.bouhacina@cpmoh.u-bordeaux1.fr
 Elisabeth BOERI - Email : boeri@adera.fr

Université Bordeaux 1
 Centre de Ressources en Physique - Bât. A1,
 1^{er} étage
 351, cours de la Libération - 33405 TALENCE



EXEMPLES D'ENTREPRISES

DELDIM \ EUROTHERM \ KEYENCE \ LASER 2000 \ BOSCH \ BRUKER-Axs \ AOIP \ CEDRAT Technologie \ QUANTEL \ SERVOCAM \ FISHER \ SAPRATIN \ SCHLUMBERGER \ MALVERN Instruments \ KRUSS GmbH \ OPTON LASER INTERNATIONAL \ SOFRANEL \ OPTTEOR \ SYCLOPE Electronique \ INFORSUD \ BUSCH FRANCE \ PHILIPS Systèmes Médicaux \ PHYLIPS Analytical \ SMITHS Detection \ HONEYWELL \ NOVALASSE \ OPTOPRIM

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Sociétés éditrices de logiciels \ SSII \ Fabricants ou revendeurs de matériel informatique et télécom \ Sociétés de création et de conseil en multimédia

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur Technico-commercial \ Ingénieur d'affaires \ Chef de projet \ Ingénieur d'essais

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

- H1102** : Management et Ingénierie d'affaires
- M1707** : Stratégie commerciale
- D1407** : Relation Technico-commerciale
- M1704** : Management de la relation clientèle
- M1803** : Direction des systèmes d'information
- D1402** : Relation commerciale grands comptes et entreprises



EXEMPLES D'ENTREPRISES

DELDIM \ EUROTHERM \ KEYENCE \ LASER 2000 \ BOSCH \ BRUKER-Axs \ AOIP \ CEDRAT Technologie \ QUANTEL \ SERVOCAM \ FISHER \ SAPRATIN \ SCHLUMBERGER \ MALVERN Instruments \ KRUSS GmbH \ OPTON LASER INTERNATIONAL \ SOFRANEL \ OPTEOR \ SYCLOPE Electronique \ INFORSUD \ BUSCH FRANCE \ PHILIPS Systèmes Médicaux \ PHYLIPS Analytical \ SMITHS Detection \ HONEYWELL \ NOVALASSE \ OPTOPRIM

DÉBOUCHÉS

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Sociétés éditrices de logiciels \ SSII \ Fabricants ou revendeurs de matériel informatique et télécom \ Sociétés de création et de conseil en multimédia

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES

Ingénieur Technico-commercial \ Ingénieur d'affaires \ Chef de projet \ Ingénieur d'essais

CORRESPONDANCES COMPÉTENCES FICHES ROME DU PÔLE EMPLOI

H1102 : Management et Ingénierie d'affaires
M1707 : Stratégie commerciale
D1407 : Relation Technico-commerciale
M1704 : Management de la relation clientèle
M1803 : Direction des systèmes d'information
D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

BAC +3

Université Montesquieu Bordeaux 1
IUT de Bordeaux
Département Informatique
Licence professionnelle Chargé d'affaires en Informatique (CAI)
Format : En formation initiale, alternance, continu, VAE
Web : iut.u-bordeaux4.fr/lpcai

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

> La Licence professionnelle Chargé d'affaires en Informatique permet de se spécialiser dans le secteur de l'informatique, ou à des diplômés de formations techniques (informatique, réseaux, etc.) de se tourner vers le commerce.
> Cette formation résulte d'un partenariat avec le SYRPIN (Syndicat Régional des Prestataires de l'Informatique et du numérique).

MODALITÉS DE LA FORMATION

Le volume horaire d'enseignement de la formation est de 450 heures. Les journées d'enseignements sont placées généralement en fin de semaine, le début de semaine est consacré à l'entreprise.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

> Début au plus tard, le premier jour de la formation pour une durée de 12 mois
> Période de formation : mi-septembre à mi-juillet
> Les enseignements se déroulent tous les vendredis, parfois les jeudis et samedis matin

PRÉ-REQUIS & PROGRAMME

CONDITIONS D'ADMISSION

> L2, d'un DUT, d'un BTS dans les domaines des techniques informatique ou de la gestion et du commerce
> En formation continue : les titulaires d'un diplôme de niveau III ou équivalent, ou les salariés bénéficiant de la validation des acquis professionnels ou de l'expérience et profitant de dispositifs tels que le CIF ou d'un capital temps de formation

DOMAINES D'ENSEIGNEMENT

Techniques de commercialisation \ Management de projet informatique \ Approche générale de l'entreprise \ Techniques de commercialisation \ Outils de la gestion commerciale \ Management d'équipe \ Qualité et organisation \ Analyse financière

MOTS CLÉS

Techniques de vente \ Industrie informatique \ Systèmes d'information \ Architectures et de l'environnement technique \ Commercial \ Négociation \ Management de projet \ Communication

CONTACTS & COORDONNÉES

IUT Bordeaux Montesquieu - Service FPP
Secrétariat licence CAI
Pôle Universitaire de Sciences de Gestion
35, Avenue Abadie - 33072 BORDEAUX CEDEX
Tél. : 05 56 00 97 33



RÉPERTOIRE BASSINS COMPLÉMENTAIRES DES FORMATIONS À DOUBLE COMPÉTENCE À PARTIR DE BAC +2 / BAC +3

RÉPERTOIRE DESCRIPTIF DES FORMATIONS PRÉPARANT A LA DOUBLE COMPÉTENCE DU MÉTIER DE TECHNO-COMMERCIAL POUR LES PROFILS SCIENTIFIQUES & TECHNIQUES DE NIVEAU BAC +2 / BAC +3

BASSINS NORD PAS DE CALAIS - ALLIER - RHÔNE-ALPES

ÉCOLE	FORMATION	NIVEAU	POUR QUI ?	FORMAT	OBJECTIFS	DÉBOUCHÉS	DIRECTEUR OU RESPONSABLE FORMATION
POLYTECH LILLE	Diplôme d'Ingénieur : Ingénierie et commercialisation des systèmes de mesure	Bac +5	Profils scientifiques cherchant à acquérir une double compétence	En initial avec 12 à 15 mois de stage. En apprentissage : 1200 heures par an pendant 3 ans pour le Diplôme d'Ingénieur Ingénieur d'Exploitation des Systèmes de Production. Alternance réalisé en partenariat avec Calais avec l'Université du Littoral.	Former un Ingénieur Polyvalent en charge de s'occuper de la commercialisation et/ou du développement de solutions de mesure à haute valeur ajoutée	Ingénieur d'affaires Ingénieur technico-commercial, Responsable commercial Responsable marketing	Spécialité ITEC - Sylvie BARANOWSKI Tél. : 0328767350 Email : secretariat.ic2m@polytech-lille.fr Adresse : Cité Scientifique Avenue Paul Langevin 59655 Villeneuve d'Ascq Cedex Web : polytech-lille.fr
UNIVERSITÉ DE SAVOIE - TETRAS - IUT ANNECY	Licence Professionnelle et Commerce : Option Technico - Commercial Industriel (TCI) Option Développement Commercial (DEV) Option Commerce International (CI)	Bac +3	DUT ou BTS Technique L2 Sciences et technologies	12 mois en contrat de professionnalisation VAE. Obtention Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie (CQPM) Technico-commercial. Qualification professionnelle délivrée par l'UIMM.	Acquérir en 1 an les compétences commerciales nécessaires à l'activité de commercial et permettant d'évoluer vers des postes à responsabilités managériales	Technico-commercial terrain ou sédentaire Responsable Commercial Acheteur	TETRAS - Relations entreprises Pauline LECOEUR Tél. : 04 50 23 87 06 Adresse : Allée Louis de Broglie - BP 424 74944 Annecy-le-Vieux Cedex Email : info.tetras@tetras.univ-savoie.fr Web : tetras.univ-savoie.fr
UNIVERSITÉ BLAISE PASCAL DE CLERMONT FERRAND	Parcours Technico-Commercial sur le marché national et marchés internationaux	Bac +3 à Bac +5 Licence 3 : Concepts et outils du commerce Master 1 : Option international & management Master 2 : Option en communication	Bac+2 à Bac+5 domaines techniques et scientifiques	En initial : 12 mois à 36 mois avec 40 semaines de stage minimum sur 3 ans	Former les profils techniques et scientifiques à l'ensemble des métiers Technico-commerciaux	Commercial Technique Ingénieur Technico-commercial Ingénieur Commercial Export Ingénieur d'Affaires	Pôle universitaire et technologique 1 avenue des Célestins 03200 Vichy Tél. : 04 70 30 43 61 Email : sec.vichy.lacc@univ-bpclermont.fr Web : lacc.univ-bpclermont.fr



RÉPERTOIRE FRANCILIEN ET PROVINCE DES FORMATIONS SANS DOUBLE COMPÉTENCE À PARTIR DE BAC +4 / BAC +5

RÉPERTOIRE FRANCILIEN DES FORMATIONS TRANSVERSALES EN INGÉNIERIE COMMERCIALE & MANAGEMENT POUR LES PROFILS SCIENTIFIQUES & TECHNIQUES DIPLOMÉS SANS DOUBLE COMPÉTENCE DE NIVEAU BAC+4 / BAC+5

ÉCOLE	FORMATION	NIVEAU	POUR QUI ?	FORMAT	OBJECTIFS	DÉBOUCHÉS	DIRECTEUR OU RESPONSABLE FORMATION
Sup de Vente & UVSQ Saint-Germain en Laye	Master management, qualité et conduite d'affaires, parcours qualité relation client (MQCA)	Bac +5	Diplômés d'un Master 1 ou 2 scientifique ou Informatique	En contrat d'apprentissage : 2 ans pour les étudiants titulaires d'un Bac +3. 13 mois pour les étudiants titulaires d'un Bac + 4	Former des managers capables de contribuer efficacement à la performance de leur entreprise grâce à l'amélioration des processus d'interface avec les clients	Ingénieur d'affaires Chargé d'affaires Responsable relation client Responsable de développement clients	Mourad ATTARCA Tél. : 01 39 25 53 07 Email : mourad.attarca@quoi.uvsq.fr Adresse : Site de l'Université de Versailles Saint Quentin (UVSQ) - Bâtiment Vauban UFR des Sciences Sociales et des Humanités 47, boulevard Vauban 78 280 Guyancourt Web : master-mqca.uvsq.fr
	Titre certifié au RNCP en Manager en Ingénierie	Bac +5	Profil technique de niveau Bac +5, ayant pour objectif d'acquérir une double compétence technique et négociation/vente de solutions	En contrat d'apprentissage : sur 3 ans pour les étudiants titulaires d'un Bac +2 ou d'un titre de niveau III. Sur 2 ans pour les étudiants titulaires d'un Bac+3 ou d'un titre de niveau II	Former des professionnels, capables de concevoir et mettre en œuvre des solutions sur mesure, adaptées aux besoins des clients	Ingénieur d'affaires Ingénieur commercial Responsable grands comptes Business Developer	Heike JABOT Tél. : 01 39 10 78 78 Mail : hjabot@supdev.com Adresse : SUP de V 51, boulevard de la Paix 78100 Saint Germain en Laye Web : supdev.com
INSEEC PARIS	Mastère spécialisé Ingénierie Commerciale et Management de Projet	Bac +5	Diplômés d'un Master 1 ou 2 scientifique ou Informatique Cadre de niveau +4 avec 3 ans d'expérience	En formation initiale avec 12 mois de stage en alternance	Maîtriser aussi bien les techniques de vente et d'achat de biens et services industriels que le management de projet, dans un contexte international	Ingénieurs d'affaires Chefs de projet	Didier COUTTON Tél. : 01 40 36 29 61 Email : didiercoutton@groupeinseec.com Adresse : INSEEC PARIS 41 Quai de la Seine 75019 Paris Web : masters.inseec-france.com

ÉCOLE	FORMATION	NIVEAU	POUR QUI ?	FORMAT	OBJECTIFS	DÉBOUCHÉS	DIRECTEUR OU RESPONSABLE FORMATION
IAE DE PARIS	Master Administration des entreprises - Spécialité administration des affaires	Bac +5	Ingénieurs	En initial et en apprentissage Sur 2 années universitaires en cours du soir	Apporter une double compétence en management et gestion	Chef de projet Fonctions commerciales Fonction de direction	Stéphane SAUSSIER Tél. : 01 53 55 27 95 Email : saussier.iae@univ-paris1.fr Adresse : Institut d'Administration des Entreprises de Paris 21, rue Broca - 75005 Paris Web : iae.univ-paris1.fr

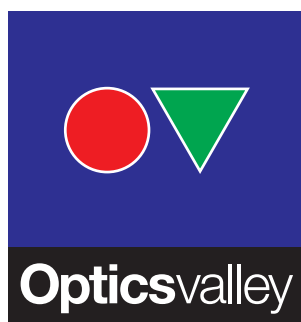
RÉPERTOIRE PROVINCE DES FORMATIONS TRANSVERSALES EN INGENIERIE COMMERCIALE & MANAGEMENT POUR LES PROFILS SCIENTIFIQUES & TECHNIQUES DIPLOMÉS SANS DOUBLE COMPÉTENCE DE NIVEAU BAC +4 / BAC +5

BASSINS AQUITAINE & RHÔNE-ALPES

ÉCOLE	FORMATION	NIVEAU	POUR QUI ?	FORMAT	OBJECTIFS	DÉBOUCHÉS	DIRECTEUR OU RESPONSABLE FORMATION
INSEEC BORDEAUX - LYON - LONDRES	Master Ingénierie commerciale et Management de projet	Bac +5	Diplômés d'un Master 1 ou 2 scientifique ou informatique	En formation initiale avec 12 mois en alternance, en stage	Maîtriser aussi bien les techniques de vente et d'achat de biens et services industriels que le management de projet, dans un contexte international	Ingénieurs d'affaires Chefs de projet	Bordeaux : Anne CUVILLIER Tél. : +33 (0)5 56 00 73 87 Lyon : Samantha GARY Tél. : +33 (0)4 78 27 90 75 Londres : Marion GUIGUE Tél. : +44 (0)20 74 67 24 22 Web : inseec.fr
EM LYON BUSINESS SHOOOL EN PARTENARIAT AVEC CENTRALE PARIS	Mastère spécialisé Stratégie et Développement d'affaires internationales	Bac +5	Diplômés d'un Master 1 ou 2 scientifique ou informatique Cadre de niveau +4 avec 3 ans d'expérience	En formation initiale avec 6 à 9 mois de missions en entreprise	Apporter un approfondissement des connaissances techniques acquises en école d'ingénieur par une approche stratégique des secteurs à fort contenu technologique. Transmettre une double compétence technologique et managériale	Ingénieur d'affaires Business développeur	EMLYON Business School Informations/Conseils : Tél. : +33 (0) 4 78 33 77 09 Email : msinfo@em-lyon.com CENTRALE PARIS Tél. : +33 (0) 1 41 13 16 42 Email : mssdai@ecp.fr

BASSINS BRETAGNE & PACA

ÉCOLE	FORMATION	NIVEAU	POUR QUI ?	FORMAT	OBJECTIFS	DÉBOUCHÉS	DIRECTEUR OU RESPONSABLE FORMATION
TELECOM BRETAGNE	Master spécialisé Ingénieur d'affaire européen (accrédité CGE)	Bac +5	Diplômés d'un titre ou diplôme d'Ingénieur	En initial avec 6 mois de stage	Maîtriser aussi bien les techniques de vente et d'achat de biens et services industriels que le management de projet, dans un contexte international	Ingénieur d'affaires ou technico-commercial dans une entreprise de haute technologie, Chef de produit Consultant en marketing des TICw	Thibault DESWARTE Email : thibault.deswarte@telecom-bretagne.eu Tél. : +33 (0)2 99 12 70 14 Adresse : 2, rue de la Châtaigneraie CS 17607 - 35576 Cesson Sévigné Cedex France Web : telecom-bretagne.eu
EUROMED MANAGEMENT TOULON - ESCT	Titre certifié Ingénieur d'affaires de niveau I	Bac +5	Bac +2 à Bac +5 profils techniques et scientifiques	En formation initiale avec 6 à 9 mois de missions en entreprise	En initial En contrat d'apprentissage En contrat de professionnalisation Programme d'ingénieur d'affaires en 3 ans spécialisation en 3 ^{ème} année, dans l'un des 4 pôles : International Business Développement d'Affaires Achats industriels Design & Business	Ingénieurs d'affaires	Catherine BRETON Tél. : 04.94.22.81.85 / 04.91.82.77.48 Email : catherine.breton@euromed-management.com Adresse : ESCT - École Supérieure de Commerce et Technologie Campus de la Grande Tourrache - BP 261 - 83078 Toulon cedex 9 Web : esctechnologie.com



35, boulevard Nicolas Samson
91120 Palaiseau
Tél. : +33 (0)1 69 31 75 00
Fax : +33 (0)1 69 31 75 10
info@opticsvalley.org
www.opticsvalley.org

