



UNIVERSITE HASSAN 1er

Faculté des Sciences et Techniques Centre de Formation Continue - Settat-



Licence Universitaire Professionnelle

Métiers de l'industrie en Technico-commercial et Management des équipes

IDENTIFICATION DE LA FORMATION

Discipline: Sciences, Technologie et Développement Durable

Spécialité : Ingénierie - Diagnostic Automobile et Maintenance Industrielle

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Durant cette formation l'étudiant acquiert des connaissances et compétences pour :

- mettre en valeur le savoir-faire et la réputation de l'entreprise, mais son cœur de métier reste la prospection et le développement de la clientèle, les études de marché et la promotion publicitaire.
- analyser la demande et les problèmes du client, et lui proposer des solutions et des études de faisabilité grâce aux biens ou services produits par sa société. En ce sens, c'est un négociateur : le technico-commercial présente un devis, prend la commande et prépare le contrat de vente.
- Ensuite, il doit savoir superviser l'installation, les essais et la mise en service du matériel chez le client, après quoi il assure le suivi technique.
- Le savoir-faire commercial s'appuie donc sur une parfaite connaissance technique du produit. Aucun aspect du processus de fabrication ne lui est étranger, et son argumentation de vendeur ne peut s'articuler que grâce à cette expertise.
- Cette double dimension est particulièrement présente dans les industries technologiques haut de gamme. C'est pourquoi le technico-commercial est en relation étroite avec tous les responsables en amont (R&D, bureau d'études et production), auxquels il communique d'ailleurs les éventuelles remarques de la clientèle.
- Parallèlement, il participe à la formation « maison » des nouveaux technico-commerciaux embauchés.
- Selon les secteurs industriels ou les services, l'ingénieur commercial est souvent amené à se déplacer, y compris à l'étranger.

DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Chef de projets industriels
- Responsable commercial
- Créateur d'activités innovantes
- Cadre administratif ou commercial
- Chef de projets en recherche et développement
- Consultant en Organisation
- Consultant en système d'information
- Consultant en stratégie d'entreprise

CONDITIONS D'ADMISSION

Cette formation est ouverte aux Salariés, demandeurs d'emploi et jeunes diplômés, toutes filières confondues: titulaires d'un Bac + 2 (ISTA, BTS, DUT, DEUG, DEUST...)

Étude de dossier Pièces à fournir 3 Copies légalisées du CIN, du Bac et du Bac +2 ainsi que 2 photos.

PROGRAMME DE LA FORMATION

SEMESTRE 1:

Module 1 : Les Outils informatiques et logiciels de commerce et de gestion

Module 2 : Fondamentaux de la physicochimie

Module 3 : Marketing, Stratégie de vente/ Finance pour les non financiers

Module 4 : Prévision commerciale et Processus d'achat et logistique

SEMESTRE 2:

Module 5 : Techniques de communication et d'animation de groupes

Module 6 : Sensibilisation au coaching par la PNL et techniques de médiation

Module 7: Outils statistiques et analyse de données sensorielles

Module 8: Projet de fin d'étude en milieu industriel

DURÉE DE LA FORMATION

Titulaire d'un Bac +2

Durée de la Formation: Une (1) année

- Les enseignements sont programmés les week-ends et sont dispensés par des professeurs universitaires et des professionnels

COUT DE LA FORMATION

Coût de la formation : 500 dh frais de dossier + 30000 dh frais de scolarité,

soit un total de 30500 dh

CONTACT

Pr .Souad CHAH

GSM: 0673742456 / 0667010209

E-mail: formationfstsettat@gmail.com

Sites Web: www.fst-settat.ma