

MODALITÉS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme bac+3 ou d'un titre jugé équivalent
- Test d'aptitude à la gestion : Score IAE Message, Tage-Mage, GMAT, GRE, SAT
- Mérite académique
- Projet professionnel

Les candidats déclarés admissibles à l'issue de l'examen de leur dossier participent à un entretien.

Formation Initiale | Formation Continue | Alternance (apprentissage ou contrat pro)

Tarifs : Droits nationaux, spécifiques ou différenciés en fonction du régime d'inscription (voir site web)

DÉBOUCHÉS

- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Manager des équipes de vente
- Chargé de relations clientèle
- Trade marketer
- Chef de secteur chez le fabricant
- Chef de rayon dans la grande distribution
- Ingénieur commercial

ADOSSEMENT À LA RECHERCHE

Laboratoire Groupe de Recherche en Management (GRM)

Le Groupe de Recherche en Management (GRM) est le laboratoire entièrement dédié à la recherche en Management (Section 06 du CNU - Sciences de Gestion) de l'Université de Nice Sophia Antipolis (membre d'Université Côte d'Azur).



Groupe de Recherche en Management



IAE Nice
5 Rue du 22^e B.C.A
06300 Nice

FORMASUP
PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR



C F A
É P U R E
M É D I T E R R A N É E



WWW.QUALICERT.FR



Contacts :

Laurence BROMBERG et Mohamed DIDI ALAOUI, responsables pédagogiques
Gestionnaire administrative, Chloé de FRANÇOIS

✉ iae.scolarite.mv@univ-cotedazur.fr

🌐 <http://iae.univ-cotedazur.fr>



Cette formation est accessible en apprentissage

Master Marketing, Vente

Parcours

INGÉNIERIE COMMERCIALE



iae.univ-cotedazur.fr

Master Marketing, Vente

PARCOURS

INGÉNIERIE COMMERCIALE

COMPÉTENCES CLÉS ACQUISES

Mesurer l'efficacité des opérations sur le portefeuille de produits, analyser et gérer le reporting des ventes

Mettre en œuvre et animer des opérations promotionnelles en liaison avec les fabricants et distributeurs

Assurer le suivi clientèle, gérer les relations clients

Le de la formation

Un rythme en alternance (périodes entreprise/stage) qui permet de profiter d'une forte synergie entre les cours et la pratique.

Une pédagogie orientée vers les connaissances les plus récentes qui vise à anticiper les évolutions très rapides de ces métiers

Des projets professionnels concrets tels que des cas pratiques, des simulations de négociation commerciale...



PRESENTATION

La création de ce parcours rattaché à la mention Marketing-vente répond à la volonté croissante des étudiants de s'orienter vers les métiers du marketing associés aux fonctions commerciales ainsi qu'à un nombre toujours plus important de candidatures pour ce secteur d'activité.

Ce parcours dédié à l'Ingénierie commerciale répond aux attentes actuelles d'efficacité commerciale, d'audit de la force de vente et d'internationalisation des entreprises. Il s'agit clairement d'axes stratégiques pour les entreprises et les organisations pour les années à venir. Il a donc pour objectif de former des spécialistes de la gestion commerciale/vente capables d'assurer les fonctions de direction commerciale, de management des ventes, de chefs de marchés ou de marques dans les entreprises quels que soient leur taille ou leurs domaines d'activité.

Cette formation à la vente fournit aux étudiants les capacités à s'adapter et à s'investir rapidement en termes de prise de responsabilités. Elle leur apporte les compétences centrées sur la gestion d'un portefeuille clients (élaboration des budgets, mise en œuvre opérationnelle des promotions des ventes et de l'assortiment de produits, négociation avec les clients et fournisseurs, suivi des ventes essentiellement en B2B (business to business),...)

1^{ère} année

Semestre 1

315h

Environnement des affaires
Business strategy
Hommes et organisation
Fondamentaux du marketing et de la vente
Pré-spécialisation en ingénierie commerciale

Semestre 2

125h

Nouvelles Technologies et Commercial
Projet professionnel et de recherche

**Contrat d'apprentissage,
de professionnalisation
OU**

**Stage (4 à 6 mois) pour la formation
initiale**

2^{ème} année

Semestre 3

308h

Outils commerciaux et fondamentaux de la vente
Relation d'affaires et gestion clients
Outils budgétaires et fonction commerciale
Management des hommes et de la force de vente
Vente en environnement international

Semestre 4

122h

Projet professionnel et de recherche II
Maîtrise de la langue anglaise

**Contrat d'apprentissage,
de professionnalisation
OU**

**Stage (4 à 6 mois) pour la formation
initiale**