

BACHELOR

COMMERCE TECHNIQUES ET INNOVATIONS

3 ANS DONT 2 ANS EN APPRENTISSAGE, POUR TE FORMER
À COMMERCIALISER DES SOLUTIONS INNOVANTES

MODULES CLÉS

OBJECTIFS

VENDRE

MAÎTRISER

ACCOMPAGNER

STAGE ET APPRENTISSAGE

S1

Acquérir les bases du commerce, de la communication et découvrir les sciences industrielles.

- Culture générale commerciale et économique
- Prospection commerciale et innovation.

MAÎTRISER

- Fondamentaux : électricité, thermique et fluides,
- Introduction aux capteurs, instruments de mesure,
- Bases de l'Électronique analogique

ACCOMPAGNER

- Culture générale numérique et environnementale,
- Communication
- Organisation des services dans une entreprise

STAGE DE 8 SEMAINES

Découverte de l'entreprise et du domaine industriel

S2

Consolider les compétences commerciales et techniques, relier innovation et production.

- Stratégies de prospection commerciale
- Négociation commerciale
- Marketing industriel

- Matériaux & procédés,
- Automatisme – initiation
- Capteurs et mesures,
- Collaboration digitale

- Gestion du projet personnel et professionnel
- Informatique et algorithmique
- Introduction à la RSE et aux enjeux numériques

S3

Maîtriser la gestion de projet, l'innovation produit et l'optimisation de la relation client

- Gestion de la relation client
- Stratégies avancées de négociation
- Marketing analytique et stratégique

- Chimie et matériaux
- Initiation CAO DAO
- Prototypage
- Lean manufacturing

- Management de projet, Éco-conception
- Démarche QSSE
- Cybersécurité
- Automatisme et réseaux automates

ALTERNANCE

Rythme : 2 semaines à l'école - 2 semaines en entreprise

S4

Relier commerce, techniques et développement durable.

- Structuration de négociations complexes
- Marketing opérationnel en milieu industriel

- Durabilité industrielle
- Smartgrid
- Supply Chain
- Fabrication additive et impression 3D

- Gestion de projet, risques et opportunités,
- Stratégies RSE et numériques avancées,
- Utilisation d'outils de gestion avancés dans un projet industriel.

S5

Professionnalisation et autonomie dans un contexte industriel et international.

- Gestion du portefeuille client en B2B et fidélisation,
- Management de la transformation digitale et conduite du changement...
- Etudes de marché

- Robotique et cobotique
- Data Science
- Green IT

- Pilotage d'innovation,
- Stratégies de commercialisation numériques avancées

ALTERNANCE

Rythme : 2 semaines à l'école - 2 semaines en entreprise

S6

Synthèse et valorisation des compétences hybrides

- Stratégies commerciales innovantes,
- Prospection commerciale et innovation

- Intelligence artificielle niveau 2

- Projet de fin d'études

