

UNIVERSITE HASSAN 1er

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



MASTER UNIVERSITAIRE PROFESSIONNEL

Technico - Commercial en Sciences et Ingénierie

IDENTIFICATION DE LA FORMATION

Discipline : Sciences, Commerce et Ingénierie

Spécialité : Ingénierie - Management et Gestion des équipes commerciales

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le marché d'emploi offre plus d'opportunité d'intégration des jeunes dans le secteur commercial. Ce master vise à former de futurs professionnels « Ingénieur technico - commercial » ayant une double compétence :

- Compétence scientifique et technique pour apporter à ses clients des solutions pratiques et efficaces et parler le langage du client.
- Compétence commerciale et marketing pour permettre à l'entreprise de se développer.

Durant son M1, et un éventuel M2 scientifique, l'étudiant acquiert des connaissances et compétences dans le domaine scientifique de la mention concernée (physique, chimie, électronique, biologie, mathématiques, informatique, mécanique, pharmacie...).

Durant le M2 TCSI, il développe des compétences complémentaires scientifiques et développe des bases solides dans le domaine du commerce, du marketing, de la stratégie d'entreprise, de la comptabilité, du management de projet, et de la communication.

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

Les Salariés, demandeurs d'emploi et jeunes diplômés, toutes filières confondues doivent être titulaires d'un Bac + 3 au minimum.

L'accès en M2 s'adresse à tout étudiant justifiant à minima d'un niveau BAC + 4 ou BAC + 3 avec expérience d'au moins deux ans.

PROGRAMME DE LA FORMATION

SEMESTRE 1

- M1 Les Outils informatiques et logiciels de commerce et de gestion
- M2 Fondamentaux de la physicochimie
- M3 Marketing, Stratégie de vente/ Finance pour les non financiers
- M4 Prévision commerciale et Processus d'achat et logistique

SEMESTRE 2

- M5 Techniques de communication et d'animation de groupes
- M6 Droit des affaires et management des entreprises
- M7 Hygiène et Sécurité en milieu industriel
- M8 Sensibilisation au coaching par la PNL et techniques de médiation

SEMESTRE 3

- M9 Outils statistiques et analyse de données sensorielles
- M10 Gestion et management de production et de projets
- M11 Matériaux structures et propriétés
- M12 Méthodes et normes de gestion des risques industriels

SEMESTRE 4

M13-16 Projet de Fin d'études en milieu industriel

DURÉE DE LA FORMATION

- 18 mois (4 semestres) pour l'accès en M1 (1ère année du Master),
- 09 mois (2 semestres) pour l'accès directe en M2 (2ème année du Master),

COUT DE LA FORMATION

30500 DH / an

40500 DH Pour accès en 2ème année du Master.

CONTACT

Professeur Abdellah ANOUAR / Bouzziri Miloud

GSM: 0673742456/ 06 61 18 82 62

e-Mail: ab_anouar@yahoo.fr/ m.bouzziri04@gmail.com

Site weeb: www.itcertif.net