



MASTER EN SALES MANAGEMENT EN ALTERNANCE

Le premier Master en Belgique visant à former
les nouveaux talents de la fonction commerciale



>>> **Votre avenir, c'est vous qui le créez**

Vous souhaitez :

- devenir un expert ou un spécialiste dans le domaine de la vente,
- devenir un cadre commercial, directement opérationnel, capable de développer les activités d'une entreprise aussi bien au niveau national qu'international,
- conquérir de nouveaux marchés et élaborer des processus de vente pour faire croître le chiffre d'affaires d'une entreprise,
- acquérir des compétences approfondies en négociation et plus particulièrement en management des équipes de vente,
- exercer une fonction managériale, commerciale et stratégique pour l'entreprise,
- dépasser vos objectifs et relever constamment de nouveaux défis.

Alors, **le nouveau Master en Sales Management en alternance** est fait pour vous !

>>> **Quand Université, Hautes Écoles et entreprises s'associent pour vous offrir une formation de pointe**

En Allemagne comme en France, le dispositif de l'alternance, notamment dans les hautes écoles, est considérée comme une voie d'excellence valorisée par les entreprises en recherche de professionnels spécialisés et rapidement opérationnels.

Face à ce constat, quatre Hautes Écoles, en Fédération Wallonie-Bruxelles, proposant des Bacheliers à orientation commerciale et l'Université de Liège ont décidé de joindre leurs forces pour co-organiser le nouveau Master en Sales Management en alternance et proposer une offre de formation en adéquation avec les attentes spécifiques des entreprises.



>>> Un programme qui tient compte des attentes du métier

Le nouveau Master en Sales Management en alternance est conçu pour répondre aux enjeux des entreprises face à un monde économique en perpétuelle mutation et à leur besoin précis en termes de compétences commerciales.

La particularité de ce Master en Sales Management en alternance (**120 crédits**) est d'articuler des périodes de formation théorique dispensées à **HEC Liège à raison de 2 jours par semaine** et des périodes d'activités **en entreprise à raison de 3 jours par semaine** pour l'acquisition des connaissances et compétences issues de l'expérience professionnelle.



1 ^{ère} ANNÉE	ECTS
Intitulé des cours	
Environnement commercial	5
Fonctions de l'entreprise	8
Ingénierie du commerce (Négociation)	6
Ingénierie du commerce (Digitalisation)	6
Langues et communication commerciale	5
Stratégie commerciale	5
Préparation au mémoire	1
Immersion en entreprise	24

2 ^{ème} ANNÉE	ECTS
Intitulé des cours	
Innovation	6
Langues et communication commerciale	2
Direction des forces de vente	5
Stratégies décisionnelles	8
Final Paper	15
Immersion en entreprise	24



**CONSTRUIRE SON MÉTIER
EN ALTERNANT FORMATION ACADÉMIQUE
ET IMMERSION PROFESSIONNELLE,
UNE OPPORTUNITÉ UNIQUE
PROPOSÉE PAR HEC LIÈGE**

>>> Un master hors des sentiers battus, bien plus qu'une formation !

Le Master en Sales Management en alternance vous prépare au métier de cadre commercial destiné à occuper des postes stratégiques tels que Business Developer, Directeur Commercial ou Account Manager.

Vous allez approfondir les connaissances commerciales acquises au cours de votre formation précédente pour vous doter de toutes les compétences et clés indispensables pour réussir dans votre carrière en Sales Management dans les organisations privées ou publiques, nationales ou internationales, marchandes ou non marchandes.

Vous serez formé aux différentes dimensions transversales de l'entreprise reliées à la vente, de la stratégie commerciale (analyse des tendances de marché et de la concurrence, proposition de valeur, politique de prix, positionnement) jusqu'au client (analyse des besoins, Customer Centricity & Profiling, e-Business) en passant par la gestion du budget commercial, les règles de négociation et le management d'équipes de vente.

>>> Nous mettons tout en oeuvre pour faire la différence

3 bonnes raisons de suivre ce Master en Sales Management en alternance :

Vous acquérez un profil très convoité

Dans un environnement hyper concurrentiel et marqué par la digitalisation, les entreprises sont de plus en plus à la recherche de nouveaux talents commerciaux capables de faire face aux nouveaux défis du secteur et de prendre directement en charge le développement de leurs activités commerciales.

Vous vous destinez à un métier à haute valeur ajoutée, diversifié et complet

Ce programme est un excellent tremplin pour accéder à un emploi à responsabilités en Sales Management en termes d'élaboration de stratégie des ventes, de gestion du portefeuille client, d'analyse des KPI, d'optimisation du ROI et de l'organisation de forces de vente. Vous aurez en outre les acquis nécessaires pour intégrer un comité de direction, y compris dans une multinationale.

Vous disposez d'une réelle expérience professionnelle

L'alternance, élément-clé de ce master, vous permet de vous impliquer dans un projet de longue envergure tout en percevant une rémunération par l'entreprise accueillante. Vous vous dotez ainsi d'une solide expérience professionnelle qui sera appréciée des recruteurs et valorisée lors de votre processus d'embauche.

>>> Abordez de façon vivante la carrière de directeur commercial

HEC Liège vous propose une **pédagogie interactive** s'inspirant de l'approche du « **Learning by Doing** », l'apprentissage par la pratique, où vous serez acteur de votre propre formation.

La formation que vous recevez à HEC Liège est rythmée de séminaires, de mises en situation et d'appréhension de nouveaux outils ou de process en lien avec les activités commerciales des entreprises. Les phases de théorie et de pratique se suivent et se complètent pour être réinvesties directement dans vos situations réelles de travail.



>>> **Connaissez-vous ADKAR, PDCA, BMC, LEAN, le SWISS CHEESE MODEL ou les INCOTERMS ?**

Vous découvrirez des concepts et des méthodes innovants, en Sales Management, issus de la recherche universitaire.

À l'issue de ce parcours, vous serez capable de :

- définir la stratégie globale des ventes d'une entreprise en vue d'accroître son chiffre d'affaires et de maximiser sa marge commerciale,
- négocier avec des grands comptes stratégiques et gérer un portefeuille clients,
- dresser un plan de projections financières et mettre en place des tableaux de bord commerciaux,
- intégrer la digitalisation dans le processus de vente et choisir les bons vecteurs afin de cibler au mieux la clientèle,
- être un moteur de réflexion et d'action pour maximiser la chaîne de valeur de l'entreprise,
- mener une démarche de veille commerciale permettant d'être réactif aux opportunités du marché,
- asseoir votre leadership pour diriger et motiver une équipe commerciale.



>>> On ne vend plus aujourd'hui comme hier

Aujourd'hui, les activités des commerciaux vont au-delà du verbe « vendre » et de l'art de la négociation ou de la capacité de prospection.

De plus en plus d'entreprises recherchent des commerciaux hautement qualifiés pourvus d'une grande capacité de résilience, c'est-à-dire capables de sortir du cadre classique de la vente pour développer un portefeuille clients existant, anticiper les évolutions du marché ou trouver des solutions dans la mise en œuvre de stratégies commerciales.

En clair, le métier de cadre commercial est un enjeu stratégique pour la performance et la croissance de nos entreprises. Il offre de belles perspectives de carrière comme celles de directeur commercial ou manager de grands comptes à l'international.

Et comme tout métier, celui de cadre commercial s'apprend !

Sandrine WOUTERS, Coordinatrice du Master en Sales Management



INFORMATIONS PRATIQUES

CONDITIONS D'ACCÈS

Pour bénéficier d'un accès direct sans complément de programme, vous devez être porteurs du grade académique de bachelier en : sciences de gestion, vente, marketing, technico-commercial, commerce extérieur ou e-business.

Vous pouvez bénéficier d'un accès sur dossier et sur base d'une décision du jury aux conditions complémentaires éventuelles, si vous êtes :

- détenteurs d'un grade académique similaire délivré en Communauté flamande;
- détenteurs d'un autre grade académique délivré en Communauté française, en Communauté flamande, en Communauté germanophone ou par l'École Royale Militaire;
- détenteurs d'un titre ou grade étranger jugé comparable à l'un de ceux mentionnés ci-dessus et valorisé pour 180 crédits par le jury;
- sur base de VAE (Valorisation des acquis de l'expérience) correspondant à au moins cinq années d'activités, des années d'études supérieures ne pouvant être prises en compte qu'à concurrence d'une année par 60 crédits acquis, sans pouvoir dépasser 2 ans.

Il est impératif de **trouver une entreprise** pour valider votre inscription, celle-ci est **conditionnée par la signature, au préalable, d'une convention d'immersion professionnelle** entre vous (l'étudiant), l'entreprise d'accueil et HEC Liège, et d'une convention académique.

Le choix de l'entreprise et la définition des modalités pratiques (contenu, prestations, responsabilités, mission), doivent faire l'objet d'une **validation préalable** par le Directeur des Études HEC Liège.

Le dépôt des dossiers doit être réalisé avant octobre de l'année académique, la date précise est visible sur : www.hec.ulg.ac.be/index.php/fr/masters/master-en-sales-management-en-alternance

LIEU

HEC Liège
Rue Louvex, 14 - 4000 Liège

CONTACT

Sandrine Wouters
Master in Sales Management Coordinator

sandrine.wouters@uliege.be

Office : +32 4 232 74 19
Mobile : +32 496 250 653

FOLLOW US

www.hec.ulg.ac.be/index.php/fr/masters/master-en-sales-management-en-alternance



Nos partenaires

