

## PROGRAMME DE LA FORMATION

# MASTÈRE INGÉNIEUR D'AFFAIRES

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 7 (EU)

## MÉTIERS VISÉS

- Ingénieur technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Ingénieur des ventes
- Ingénieur grands comptes
- Responsable grands comptes
- Business dévélloper

## DURÉE

- 990 heures réparties sur 24 mois
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

## RYTHME

- 1 jour en formation / 4 jours en entreprise par semaine

## CONDITIONS D'ADMISSION

**1re année**

- Bac+3 validé (180 crédits ECTS)
- Posséder un niveau B2 en langue française

**2e année**

- Bac+4 validé dans le domaine considéré (240 crédits ECTS)
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques réalisés principalement en projet de groupe
- Accompagnement individuel sur le Mémoire professionnel
- Pour chaque cours, l'alternant et le formateur émargent virtuellement, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation.



## À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ

- Le titre "Ingénieur d'Affaires" est reconnu par l'Etat niveau 7.
- Le titre est délivré par ESIC et préparé en partenariat avec le certificateur.
- Le titre a été enregistré au RNCP le 21/12/2023 par France Compétences sous le n°RCNP 38466, formacode 34590 : Ingénieur d'Affaires.
- Le titre est accessible par la VAE. Pour toute information, consultez le site [vae.gouv.fr](http://vae.gouv.fr) et pour la demande de recevabilité le site [service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282](http://service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282)

*La formation ne comporte pas de liens de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations.*

\* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes hautement qualifiées de l'Ingénieur d'Affaires le rend apte à gérer et développer des projets d'affaires complexes. Ce programme combine des connaissances approfondies en gestion, stratégie et technologie, préparant les étudiants à des rôles clés dans le secteur des affaires. L'accent est mis sur l'innovation, la négociation, et la gestion de projets internationaux.

## PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

## PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'OPCO et par un financement de l'entreprise.

## COMPÉTENCES CLÉS

- Concevoir : Élaborer des stratégies commerciales innovantes.
- Négocier : Maîtriser les techniques de négociation à haut niveau.
- Gérer : Diriger des projets d'affaires complexes.
- Analyser : Évaluer les marchés et les opportunités d'affaires.
- Communiquer : Développer des compétences en communication efficace.

## LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Ecrans connectés



Suite Office 365



Wifi



Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

## APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

- Contrôles continus avec des épreuves écrites et soutenances orales
- La certification est obtenue par validation des 4 blocs de compétences, en une seule fois ou de manière progressive bloc par bloc, chacun des blocs constitutifs étant autonome.

# VOTRE PROGRAMME

### BLOC 1 : DÉTECTOR DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES ET ÉLABORER DES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL

- Réaliser des études de marché
- Evaluation des opportunités d'affaires
- Elaboration de la stratégie commerciale

### BLOC 2 : DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS EN METTANT EN ŒUVRE UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL

- Création d'une offre commerciale
- Réponse aux appels d'offres
- Conduite de négociations complexes

### TRANSVERSAL

- Business plan
- Projet entrepreneurial
- IA pour la finance
- Anglais professionnel spécial finance et gestion
- Droit des affaires
- Fiscalité

### BLOC 3 : PILOTER UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL

- Elaboration d'outils de contrôle
- Analyse de résultats et d'évolutions d'activités
- Adaptation des politiques commerciales aux résultats
- Management de projet

### BLOC 4 : MOBILISER ET MANAGER DES ÉQUIPES

- Constitution et Management des équipes sales
- Management d'un collaborateur en situation de handicap

### ÉPREUVE INTEGRATIVE

- Méthodologie du mémoire

### MODULES D'APPROFONDISSEMENT

- Spécialité négociation d'influence
- Construction d'offre à haute valeur ajoutée

Le programme est également découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.

