

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 développeur

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 et pour la demande de recevabilité le site 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

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.



Suite
Office
365



Wifi



Accessible en
fonction des
aménagements
possibles de
l'établissement

VOTRE PROGRAMME

BLOC 1 : DÉTECTER 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.

