

MASTER 2 INGÉNIEUR D'AFFAIRES

Responsables de formation : Philippe Jourdan et Azzedine Al Faidy

Objectifs

Le **Master Ingénieur d'Affaires** de l'IAE propose une formation permettant de répondre aux attentes des professionnels de la vente. En effet, les métiers de la vente ont connu de profondes mutations ces dernières années.

Les entreprises rencontrent des difficultés à recruter des Bac +5 commerciaux à haut potentiel, bien qu'elles affirment leur volonté de disposer de négociateurs diplômés et hautement qualifiés, possédant une solide culture générale, capables de s'adapter à des situations nouvelles et susceptibles de travailler à l'étranger.

Débouchés

Les postes occupés dès la sortie sont des fonctions commerciales à forte valeur ajoutée : ingénieur d'affaires, commercial grand compte, ingénieur technico-commercial, chef de marché, commercial export.

Compétences développées

Le diplômé acquiert des compétences en matière de :

- Négociation de solutions d'affaires ;
- Mise en œuvre et suivi des projets commerciaux complexes ;
- Contribution à la définition de la politique commerciale ;
- Management d'une équipe de vente avec la capacité à présenter des résultats en se servant de différents outils de gestion ;
- Gestion des interfaces avec les Directions (marketing, stratégie, finance, fabrication) ;
- Administration des ventes (prévisions, reporting, mesure des résultats) ;
- La gestion globale des affaires ;
- L'optimisation des référencements ;
- Les opérations promotionnelles internationales ;
- Ainsi que toutes prestations marketing ou commerciales demandées par les clients/fournisseurs.

Approche pédagogique

L'organisation de la formation a été définie et est assurée par des universitaires et des praticiens afin de satisfaire au mieux les attentes des entreprises et de répondre aux exigences académiques d'une formation universitaire de ce niveau. L'approche adoptée permet de doter les étudiants et apprentis de connaissances et de compétences en adéquation avec les débouchés visés. Les effectifs sont d'environ 25-30 étudiants par promotion, ce qui permet une pédagogie active et un bon niveau d'encadrement des travaux personnels.

Une préoccupation commune de l'équipe enseignante est d'alterner les présentations de concepts, outils et méthodes du marketing avec la réalisation par les stagiaires de cas pratiques tirés de situations réelles, qu'elles concernent leur propre entreprise ou d'autres entreprises illustrant les succès vs. les échecs de stratégies marketing.

En fin d'année, les stagiaires doivent rédiger un mémoire de recherche appliquée.

CONTACT

Cellule formation continue

fc-iae@u-pec.fr

www.iae-paris-est.fr

Données statistiques

L'IAE évalue chaque année ses programmes de formation. Pour connaître nos taux de sélectivité, de réussite, d'insertion, de satisfaction, etc., merci de bien vouloir compléter le formulaire suivant : [Formulaire statistique](#)

Volume horaire annuel

Tarif

400h en présentiel

1 323h en entreprise (stage alterné ou contrat de professionnalisation)**

7500 € *

Formation éligible au CPF

Admission

L'accès en **Master 2 Ingénieur d'Affaires** se fait en deux temps :

- **Admissibilité** : sélection effectuée sur la base du dossier (notes au cours des études supérieures, expérience professionnelle, activités annexes...).

Admission : un entretien de motivation, mené par des enseignants du Master.

Les dates de candidature et critères de sélection sont disponibles sur le site IAE Gustave Eiffel.

Prérequis

le **Master 2 Ingénieur d'Affaires** est ouvert tant aux stagiaires ayant déjà une formation commerciale ou managériale, qu'à ceux venant de cursus scientifique ou technique.

- Avoir une expérience professionnelle significative
- Avoir un baccalauréat ou un diplôme équivalent ou obtenir le droit d'entrer en formation par le biais de la procédure de validation des acquis professionnels (VAPP)

Contenu pédagogique

UE	Matières	Nb d'heures	ECTS
UE 1 Penser la stratégie de vente	Harvard change simulation	7	8
	Marketing B to B	28	
	Négociation en entreprise et dialogue social (business game)	14	
	Outils d'analyse	14	
	Préparer et dynamiser son discours commercial	18	
UE 2 Comprendre son environnement d'affaires	Analyse de données	21	12
	Anglais des affaires	21	
	Environnement juridique des affaires	21	
	Ethique des affaires (en anglais)	14	
	Technique de négociation commerciale	28	
UE 3 Concevoir et vendre des affaires	Analyse de la performance commerciale	28	10
	Développement des grands comptes	24	
	Solution selling	21	
	Supply chain management	21	
UE 4 Animer les relations d'affaires	Animer la relation client à l'ère du digital	28	10
	Communication B to B (en anglais)	14	
	Gérer les relations fournisseurs	21	
	Management d'équipe commerciale	21	
	Penser l'interface marketing vente	14	
UE 4 Eprouver ses pratiques professionnelles	Méthodologie du mémoire	19	20
	Séminaire d'intégration	7	
TOTAL		405	60

Points forts

Diversité des cours et des profils des intervenants

Certains cours dispensés en anglais

Nombreux cas pratiques et travaux de groupe

Validation de la formation

L'acquisition des connaissances et compétences est évaluée pour chaque UE par un contrôle continu et régulier (épreuves qui peuvent être écrites, orales ou pratiques). La rédaction d'un mémoire de recherche appliquée est également demandée, il donne lieu à une soutenance.

Le master est délivré aux stagiaires qui ont obtenu une moyenne minimum de 10/20 à chaque UE ainsi qu'au mémoire.

Etudes et handicap

L'UPEC propose aux usagers en situation de handicap un accompagnement spécifique pour leur permettre d'étudier dans les meilleures conditions (aménagement d'études et des examens, accès aux locaux et équipements spécifiques). Plus d'informations en suivant le lien <https://www.u-pec.fr/fr/vie-de-campus/accompagnement-du-handicap/handicap-votre-accompagnement-a-l-upec>.

Calendrier

De septembre à septembre (12 mois)

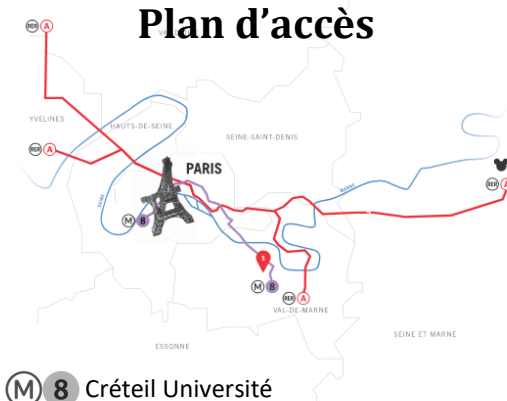
Rythme :

Cours le vendredi, quelques jeudis et 5 semaines pleines

Lieu de formation

Campus de Créteil
Place de la porte des champs
94010 Créteil cedex

Plan d'accès



Certifications



Actions de formation / Actions permettant de valider les acquis de l'expérience / Actions de formation par apprentissage

Fiche RNCP : [35907](https://www.pec.fr/fr/vie-de-campus/accompagnement-du-handicap/handicap-votre-accompagnement-a-l-upec)

* Pour plus d'informations sur le tarif et les financements, merci de contacter le service formation continue

** Dérogation possible sous réserve de validation par le responsable de formation