

MASTÈRE INGÉNIEUR D'AFFAIRES

Le titulaire du Mastère Ingénieur d'Affaires maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur d'une relation commerciale, de la prospection initiale au suivi de prestation et la fidélisation. Processus de vente complexes, cycles longs, négociations, enjeux technologiques et demandes spécifiques, il propose des dispositifs sur mesure. Son sens de l'écoute et ses compétences techniques lui permettent de s'adapter pleinement aux besoins et contraintes de son interlocuteur. En outre, il est en mesure de faire l'interface entre le client et ses équipes techniques. De l'initiation du contact à la production de solutions marketing, il mène à bien l'ensemble du projet. Suivi, livraison, qualité, délais, l'ingénieur d'affaires est à la fois un maître d'œuvre et l'ambassadeur de son entreprise.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

DURÉE : 2 ans

RYTHME D'ALTERNANCE :

1 semaine à l'école et 3 semaines en entreprise

Cours dispensés en face à face alternant des apports théoriques et des exercices pratiques. L'équipe pédagogique est composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

FINALITÉS PROFESSIONNELLES

- Ingénieur d'affaires
- Business Developer
- Commercial grands comptes
- Chef de projet



BAC+5

RECONNU PAR
L'ETAT NIVEAU 7

TITRE
RNCP35760

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

- Niveau Bac +3 minimum
- Test d'admission
- Dossier de candidature et entretien

ACCESSIBILITÉ AUX
PERSONNES EN SITUATION
DE HANDICAP

VOTRE PROGRAMME / VOS COMPÉTENCES ACQUISES

• DÉFINIR ET PILOTER LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES D'UNE BUSINESS UNIT

- > Réalisation d'une étude de marché
- > Elaboration, préparation et pilotage du plan stratégique
- > Conception d'une offre, prestations et produits, centrée clients
- > Définition, pilotage et mise en œuvre de la stratégie omnicanal
- > Développement de l'expérience client
- > Elaboration et suivi du tableau de bord

• DIRIGER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & PROMOTIONNEL D'UNE BUSINESS UNIT

- > Définition et conduite du développement commercial
- > Mobilisation et pilotage des ressources
- > Développement et conduite de l'équipe commerciale
- > Planification et coordination des actions

• PILOTER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE & FINANCIÈRE D'UNE BUSINESS UNIT

- > Analyse des résultats financiers de la Business Unit
- > Définition des objectifs de chiffre d'affaires et de marges
- > Pilotage des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- > Participation aux décisions d'investissements
- > Veille économique et financière

• ELABORATION D'UNE PROPOSITION COMMERCIALE COMPLEXE & MULTIMODALE

- > Prospector les affaires à forte valeur ajoutée
- > Déterminer les impacts financiers du projet
- > Elaborer une offre sur mesure
- > Réaliser une négociation d'affaires
- > Identifier les clauses spécifiques et contractuelles

• PILOTAGE DU PROJET ET DES RESSOURCES INTERNES & EXTERNES

- > Identifier et définir les besoins en compétences nécessaires
- > Définir les étapes afin de piloter et coordonner en mode projet
- > Management des équipes projet
- > Analyse et bilan de l'affaire

• BUSINESS ENGLISH

- > Développer les compétences linguistiques orales et écrites nécessaires en milieu professionnel
- > Préparation au TOEIC, examen passé en fin de 2^{ème} année

VALIDATION D'EXAMEN

Système d'évaluation :

- Evaluation répartie sur 2 ans
- Production écrite et orale par bloc de compétences
- Un Grand Oral en 2^{ème} année

VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À SUP'IROISE ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE

- Obtention du titre « Ingénieur d'Affaires » reconnu par l'Etat niveau I (BAC+5)
- Obtention du diplôme Mastère Ingénieur d'Affaires
- La certification TOEIC