

Mastère Spécialisé ingénieur d'Affaires international

Type de contrat

Contrat d'apprentissage ou
contrat de professionnalisation

Durée de la formation

12 mois
420 heures

ECTS* : 75

*Système européen de transfert et d'accumulation
de crédits

Formation délivrée par



► Objectifs

Ce Mastère Spécialisé a pour objectif de former des ingénieurs d'affaires capables de développer, négocier et piloter des projets complexes innovants à l'international. La formation couvre l'ensemble des étapes du développement d'affaires, dans une approche innovante et adaptée aux évolutions technologiques. Particulièrement attentifs à l'évolution des profils techniques vers des fonctions commerciales, nous veillons à accompagner cette transition pour permettre à chacun de parler business avec justesse et assurance.

A la fin de ce programme, les participants seront capables de :

- Analyser l'environnement et les enjeux stratégiques, marketing et commerciaux du secteur
- Proposer, négocier et contractualiser
- Mettre en œuvre, dans une démarche responsable et éthique
- Prendre en compte l'innovation digitale, et à déployer les outils de pilotage internes et externes permettant l'élaboration d'études prospectives du secteur concerné

L'ingénieur d'affaires international supervise la bonne réalisation des projets et reste l'interlocuteur privilégié entre sa société et le client.

► Accès au diplôme

Admission : Inscription en ligne sur <https://www.imt-bs.eu/executive-education/admission-masteres-specialises/>

Sélection : Dossier entretien jury

Dépôt de candidature : de novembre à juin

Pré-requis :

- Titulaire d'un BAC+5 (en lien avec la spécialité recherchée)
- Titulaire d'un BAC+4 avec expérience professionnelle de 3 ans (en lien avec la spécialité recherchée)

Ayant des statuts dérogatoires (dans la limite de 30 % des effectifs) :

- Titulaire d'un BAC+4 sans expérience professionnelle
- Titulaire d'un BAC+3 avec expérience professionnelle de 3 ans

► Rythme d'alternance

1 semaine de cours par mois (dans les locaux IMT-BS d'Evry ou de Paris), 3 semaines en entreprise

Modalités pédagogiques : Méthodes mobilisées : L'acquisition des compétences et des connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de travaux pratiques, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle.

► Contacts

Responsable pédagogique : Marie BIA FIGUEIREDO - Directrice Executive Education

Contact administratif : Nicole VIZET – nicole.vizet@imt-bs.eu - Tél: 01 60 76 43 31

Contact CFA EVE : Chargé(e) des relations entreprises : MILLOT Typhaine - t.millot@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 56 08 / Référent(e) handicap : DARRAC Elodie - e.darrac@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 00 / [En savoir +](#)

► Lieu(x) de formation

Institut Mines - Télécom Business School
9 rue Charles Fourier
91000 EVRY-COURCOURONNES



Ou locaux parisiens

Programme de la formation

1. STRATÉGIE D’AFFAIRES INTERNATIONALES

- Géopolitique et macro-économie
- Stratégie d'entreprise et développement commercial
- Business Models innovants et responsables (RSE)
- Marketing digital et relation client
- Prospection et social selling

2. NÉGOCIATION ET INNOVATION COMMERCIALE

- Stratégie de réponse aux appels d'offre
- Négociation internationale et techniques de vente
- Entrepreneuriat & UX Design
- Ingénierie financière et juridique de projets innovants

3. PILOTAGE DE PROJETS DIGITAUX

- Ingénierie et gestion de projets complexes
- Techniques de communication et ateliers de leadership
- Management éthique et responsable
- Boost your business english

4. MANAGEMENT, INNOVATION ET PROSPECTIVE

- Excellence commerciale et mesure de la performance
- Data science et IA au service du développement commercial
- Prospective et nouveaux imaginaires du numérique
- Méthodologie de recherche

Blocs de compétences

Identifier les potentiels de développement business du secteur et construire le plan d'action stratégique en France et à l'international

- Analyser les marchés et identifier les potentiels économiques en fonction des environnements internationaux politiques, légaux, financiers, commerciaux pour détecter les opportunités de développement

- Elaborer les différentes étapes d'un plan stratégique et sa mise en œuvre opérationnelle pour développer marchés et partenariats en France et à l'International
- Détecter les opportunités commerciales en mettant en place une stratégie de prospection, en France et à l'International pour remporter de nouveaux marchés
- Identifier et formaliser les risques et opportunités éventuels (prioritairement l'impact de la transformation digitale sur le secteur et ses potentiels conséquences sur la concurrence, la réglementation...) en faisant appel aux experts du domaine afin de fiabiliser la proposition de développement

Déployer et piloter l'offre commerciale appropriée sur un marché français ou international

- Concevoir une offre commerciale à la fois appropriée et innovante en lien avec les évolutions du marché du client afin de développer le chiffre d'affaires
- Valider la pertinence de l'offre par des démarches de co-construction itératives avec le client afin de répondre au mieux à ses attentes
- Construire le business plan associé à l'offre, dans le respect de la stratégie marketing de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs financiers fixés
- Proposer la feuille de route en répondant à la fois aux moyens financiers du client et aux enjeux de rentabilité de la structure afin de dégager de la marge
- Négocier et convaincre le client pour contractualiser sur le marché français et international afin de fiabiliser la relation commerciale

Réaliser et mettre en œuvre le projet commercial proposé et assurer le suivi

- Identifier les acteurs et les moyens nécessaires à la mise en œuvre du projet d'offre commerciale proposé afin de mobiliser les compétences expertes
- Concevoir et communiquer les étapes de mise en œuvre du projet aux équipes concernées afin de mobiliser les acteurs dans un objectif cout/qualité/délai
- Piloter et animer les équipes projet dans une logique inclusive (y compris des équipes à dimension internationale) afin mettre en œuvre l'offre contractualisée
- Organiser le suivi de la relation client durant toute la mise en œuvre du projet afin d'ajuster les moyens et le calendrier si nécessaire
- Ajuster le business plan en conciliant rentabilité et maintien de la relation client afin d'atteindre les objectifs du projet.

Piloter les ressources internes et externes nécessaires à la réalisation de l'offre dans une logique prospective (évolution du secteur et innovation)

- Suivre l'activité et sa rentabilité en identifiant les indicateurs (KPI) nécessaires afin de respecter les conditions contractualisées
- Mettre en place une veille commerciale active et prospective en utilisant les outils et tableaux de bord nécessaires afin développer de nouveaux marchés
- Assurer la veille macro et micro en mettant en place les outils de veille permettant de faire face aux changements (cadre réglementaire, digital, technologique...) liés au secteur
- Proposer les évolutions de l'offre de service en cohérence avec les changements liés au secteur afin de maintenir la compétitivité de la structure

Public concerné

Pour le contrat d'apprentissage

- Avoir moins de 30 ans à la date de début du contrat,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE, ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

La formation est gratuite pour l'alternant.

Pour le contrat de professionnalisation

- Avoir moins de 26 ans à la date de début du contrat,
- ou être demandeur d'emploi âgé de 26 ans et plus,
- ou être bénéficiaire du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation aux adultes handicapés,
- ou avoir bénéficié d'un contrat unique d'insertion,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour ET de travail.

La formation est gratuite pour l'alternant.

► Qui peut accueillir un jeune en contrat d'apprentissage ?

- **Toute personne physique ou morale de droit privé, assujettie ou non à la taxe d'apprentissage** : les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations...
- **Toute personne morale de droit public dont le personnel ne relève pas du droit privé** : l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics...

► Qui peut accueillir un jeune en contrat de professionnalisation ?

- **Tout employeur du secteur marchand assujetti au financement de la formation professionnelle.**
- **Les entreprises de travail temporaire** peuvent également embaucher des salariés en contrat de professionnalisation à durée déterminée.

Attention : l'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.

Marche à suivre

1. Candidater via le site du CFA www.cfa-eve.fr ou directement auprès des écoles / universités partenaires concernées.
2. Rechercher activement une structure d'accueil et répondre aux offres de nos partenaires.
3. L'inscription n'est définitive qu'à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.