

CATALOGUE FORMATION

MASTER INGÉNIEUR(E) D'AFFAIRES



ESMEP Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. ESMEP dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esmep.fr / admissions@esmep.fr

Présentation

Le Mastère Ingénieur d'Affaires (IA) de l'ESMEP est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 7 qui forme en 2 ans des professionnels capables d'assurer l'intégralité du cycle de vente de solutions complexes (produits ou services B2B à haute valeur ajoutée, souvent technologiques ou industriels).

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins de Responsables engagés dans la performance commerciale, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Mastère IA de l'ESMEP permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle. Des cours, conférences, Masterclass, Business Games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bachelor/Licence et Bac+4

Prérequis :

Le Mastère Ingénieur d'Affaires (IA) de l'ESMEP est accessible aux titulaires d'une Licence/Bachelor ou tout autre diplôme de niveau 6 et en 2^{ème} année Mastère, aux candidats ayant une validation de Mastère 1 ou d'une dérogation du certificateur.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

Objectifs

Le Mastère Ingénieur d'Affaires (IA) de l'ESMEP est un diplôme reconnu par l'État de niveau 7 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Concevoir des propositions technico-commerciales sur mesure, en intégrant les contraintes techniques, budgétaires et les objectifs du client
- ❖ Définir et déployer une stratégie de pénétration de marché ou de développement de portefeuille alignée sur les objectifs globaux de l'entreprise
- ❖ Savoir gérer l'ensemble du processus de vente, de la prospection au *closing*, dans un environnement B2B impliquant plusieurs interlocuteurs et décideurs
- ❖ Développer des compétences avancées en négociation pour défendre la valeur de l'offre auprès des directions générales et des acheteurs stratégiques
- ❖ Coordonner les ressources internes pour garantir la faisabilité et la livraison du projet vendu
- ❖ Servir d'interface essentielle entre le client et les équipes R&D/Production, en s'assurant que la solution proposée est techniquement réalisable
- ❖ Utiliser les systèmes de gestion de la relation client (CRM) et les outils de planification des ressources d'entreprise (ERP) à des fins commerciales et de reporting
- ❖ Réaliser une veille concurrentielle et technologique rigoureuse pour identifier de nouvelles opportunités de croissance et d'innovation.

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Études de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats PDF, et/ou Word et/ou PPT), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 2 ans pour les étudiants titulaires d'un Bachelor ou d'un diplôme équivalent et un an pour les étudiants ayant validé leur 1^{ère} année de Mastère.
- ❖ Alternance possible à partir de la 3^e année.

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ Par l'employeur,
- ❖ A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal
- ❖ Alternance possible à partir de la 3e année

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Bachelor a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

Débouchés

- ❖ Ingénieur d'Affaires
- ❖ Ingénieur Commercial
- ❖ Business Developer
- ❖ Chargé d'Affaires
- ❖ Ingénieur Technico-Commercial
- ❖ Key Account Manager (KAM)
- ❖ Manager des Ventes
- ❖ Directeur Commercial
- ❖ Chargé de Missions
- ❖ Consultant en Business Development

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Programme

1^{ERE} ANNEE

La formation IA en 1^{ère} année qui vise à acquérir des compétences managériales est articulée ainsi qu'il suit :

Semestre 1 :

- ❖ Stratégie d'entreprise
- ❖ Management des Ressources Humaines et comportement organisationnel
- ❖ Management de projet et de l'innovation
- ❖ Géopolitique du Manager
- ❖ Finance d'entreprise et gestion de la trésorerie
- ❖ Anglais
- ❖ Enjeux de l'entreprise dans une économie mondialisée
- ❖ Droits des affaires

Semestre 2 :

- ❖ Innovation & Business Model
- ❖ Gestion des outils collaboratifs
- ❖ Mondialisation et économie internationale
- ❖ Management environnemental et stratégies éco-responsables
- ❖ Stratégies commerciales des entreprises
- ❖ Contrôle de gestion de base
- ❖ Intelligence économique et veille

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

2^{EME} ANNEE

La formation IA de l'année de spécialisation est organisée autour de deux (2) axes :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- ❖ Techniques de négociation et Expérience client
- ❖ Management interculturel et inclusif
- ❖ Economie Internationale
- ❖ Management et commerce international

Semestre 2 :

- ❖ Droit social
- ❖ Investigation et reformulation du besoin client
- ❖ Management des opérations commerciales
- ❖ Leadership et gestion d'équipe
- ❖ Business Game
- ❖ Stage (obligatoire)
- ❖ Rédaction du Mémoire professionnel

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION

- ❖ Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Créer et développer un projet d'entrepreneuriat numérique avec l'aide de l'IA

Bloc 2 : Concevoir un projet numérique dans une démarche UX Design en s'adaptant à l'IA

Bloc 3 : Conduire un projet numérique en méthodologie agile, élaborer son cahier des charges fonctionnel et ses spécifications techniques

Bloc 4 : Elaborer une stratégie e-marketing et de communication d'un projet d'entrepreneuriat numérique avec l'aide de l'IA

Bloc 5 : Réaliser des études et rédiger des rapports

Rythme : 2 jours en formation et 3
jours en entreprise

Cette formation est accessible aux personnes en
situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Contacts

Mail : contact@esmep.fr / admissions@esmep.fr

Numéro : 0160055830

Prix de la formation en alternance : 10500€ TTC/ an

Prix de la formation en initiale : 8000€ TTC / an

Frais d'inscription : 1000€ TTC

Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.
- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école

Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école