

Présentation

L'ingénieur d'affaires est un commercial B to B de très haut niveau qui connaît parfaitement son secteur, son client, le contexte économique, concurrentiel et technologique dans lequel il évolue.

L'apprenant doit également comprendre l'environnement international dans lequel évoluent les entreprises, afin d'anticiper les évolutions et modifications et permettre à l'entreprise d'être proactive face aux défis liés à la mondialisation des économies.

Il doit avoir la capacité de comprendre les différentes stratégies que l'entreprise peut mettre en œuvre en vue de son développement international. Il doit également avoir la capacité d'identifier les différents risques et proposer des moyens de garantie et de protection des opérations de l'entreprise.

Il intervient plus comme un partenaire et un conseiller auprès de son client, même s'il reste le garant de la rentabilité des solutions qu'il propose.

Compétences acquises

- Modéliser des marchés pour évaluer et détecter des potentiels et des opportunités d'affaires
- Piloter des affaires complexes
- Elaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales
- Diriger des activités commerciales de groupes et d'entreprises nationales et internationales
- Développer des réseaux commerciaux sur des marchés nationaux et internationaux
- Participer à la détermination de la stratégie de développement international de l'entreprise
- Pouvoir assurer la gestion des dossiers client et/ou fournisseurs, ainsi que les relations avec les réseaux de vente
- Savoir traiter les appels d'offre à l'international et gérer les relations d'approvisionnement avec les fournisseurs
- Pouvoir gérer et piloter des équipes projet et produits avec les différents acteurs internes et externes. Suivre les projets d'innovation
- Pouvoir analyser et évaluer les risques de crédit et de change
- Pouvoir assurer un rôle de conseil et de proposition vis-à-vis du réseau de l'entreprise pour les questions sur l'international

Pédagogie

Titre à finalité professionnelle enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sur demande du CENTRE EUROPEEN DES EXAMENS DE LA FEDERATION EUROPEENNE DES ECOLES, de niveau 7, bac+5, atteste que son titulaire maîtrise les compétences, aptitudes et connaissances permettant l'exercice d'activités professionnelles qualifiées.

Il se prépare en alternance régie par un contrat d'apprentissage ou une période de professionnalisation par le biais d'une convention de stage. Au travers d'une relation tripartite coordonnée (Entreprise, l'apprenant, Centre de Formation), la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. L'apprenant est salarié de l'entreprise avec un contrat de travail CDD ou CDI ou stagiaire par le biais d'un stage conventionné.

En initial, la durée totale de stage en entreprise sur l'ensemble de la période de formation est de 12 semaines la première année dans le cadre de la Mission Professionnelle et de 12 semaines la seconde année pour la Thèse Professionnelle.

Métiers & Débouchés

- Ingénieur(e) d'affaires
- Ingénieur(e) technico-commercial
- Ingénieur(e) commercial
- Ingénieur(e) avant-vente
- Ingénieur(e) des ventes
- Business développer
- Responsable grands comptes
- Key Account Manager
- Manager en Ingénierie d'Affaires
- Business Developer / Business Manager

Cursus et conditions d'admission

Cursus sur 2 ans

Être titulaire d'une licence dans le domaine commercial, Bachelor RMC, Digital Marketing ou titre reconnu dans le domaine du commerce comme équivalent.

Les évaluations se font sur dossier à remplir sur cette page de note site : www.estya.com/admission, répondez au questionnaire et déposez les documents demandés (CV, Lettre de Motivation, 2 derniers relevés de notes et dernier diplôme).

Programme

IA – Ingénieur d’Affaires (BAC + 5) – Titre RNCP niveau 7 - (120 crédits ECTS)

Modules de formation	Code ESTYA	Première année		Seconde Année	
		Crédits ECTS	Volume horaire ESTYA	Crédits ECTS	Volume horaire ESTYA
<i>L’achat international</i>	4ACI	9	80		
<i>Stratégies de développement international des entreprises</i>	4SDI	23	200		
<i>Soutenance : Mission professionnelle</i>	4SME	3	30		
<i>Langue Vivante Européenne 1 Ecrit Niveau B2 du CECR : Anglais</i>	4ENG	6	50		
<i>Langue Vivante 2 Ecrit Niveau B2 du CECR</i>	4LV2*	6	50		
<i>Les entreprises, la concurrence et l’Europe</i>	4ECE	9	80		
<i>Les qualités d’un IA, savoir-faire et savoir être</i>	4S1Q	2	15		
<i>Gestion de projet</i>	4GPT	2	15		
<i>Finance Internationale</i>	5FIN			22	170
<i>Management stratégique</i>	5MAS			6	50
<i>Soutenance : Thèse professionnelle</i>	5STH			5	40
<i>Langue Vivante Européenne 1 Oral Niveau B2 du CECR : Anglais</i>	5ENG			8	60
<i>Langue Vivante 2 - Oral Niveau B2 du CECR</i>	5LV2*			8	60
<i>Le Cycle d’une affaire</i>	5S1C			2	15
<i>Tableau de bord d’un Ingénieur d’Affaires</i>	5S1T			2	15
<i>Traitement et gestion d’un appel d’offre</i>	5S1A			2	15
<i>Comment préparer un entretien d’affaire ?</i>	5S1E			2	15
<i>Les Outils de l’Ingénieur d’Affaires : de gestion et d’analyse d’une problématique</i>	5OIA			2	15
<i>Projet START UP</i>	5PSU			2	15
Total du Volume Horaire		60	520	60	470
Stage en entreprise			3 mois		3 mois

Conditions d’Examen

L’examen final se déroule selon les directives du partenaire certificateur. Le déroulement est présenté dans le référentiel de la FEDE, il mentionne les modalités par module à l’écrit et à l’orale. Un mémoire et une soutenance sont également obligatoire. Les dates d’examen sont définies par notre partenaire certificateur « La FEDE ».