

Master Marketing, vente parcours Ingénieur d'Affaires (IA)

Domaine :

Droit - Economie - Gestion

Mention :

Marketing vente

UFR/Institut :

UPEC - IAE Paris-Est

Type de diplôme :

Master

Niveau(x) de recrutement :

Bac + 3,
Bac + 4

Niveau de diplôme :

Bac + 5

Niveau de sortie :

Niveau I

Lieu(x) de formation :

Créteil - Campus mail des Mèches

Durée des études :

2 ans

Accessible en :

Formation initiale,
Formation continue,
Formation en alternance,
Formation en apprentissage

Site web de la formation :

<https://www.iae-paris-est.fr/fr/formation/creteil/master-ingénieur-daffaires>

Présentation de la formation

La formation est délivrée par l'IAE Paris-Est.

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. Dans ce but, le Master Ingénieur d'Affaires est ouvert tant aux étudiants ayant déjà une formation commerciale ou managériale, qu'à ceux venant de cursus scientifique ou technique. Digitalisation, omnicanalité, programmation, intelligence artificielle... Les métiers du marketing et de la vente ne cessent de se transformer et ont connu de profondes mutations ces dernières années. Pour permettre aux futurs diplômés d'évoluer dans un domaine en pleine évolution, le Master Ingénieur d'Affaires de l'IAE Paris-Est propose une formation permettant à la fois de maîtriser les fondamentaux de gestion, d'acquérir des connaissances sur les théories et méthodes les plus récentes, de développer leurs compétences managériales et de comprendre les enjeux et défis à venir tout en développant leurs soft skills.

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. La formation en alternance et la formation à plein temps (avec un stage obligatoire de 4 mois) permettent une mise en application des enseignements dispensés.

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.

Capacité d'accueil

20 à 30 places

Compétence(s) visée(s)

Les candidats devront acquérir les compétences dans les domaines suivants :

- Maîtriser la négociation de solutions d'affaires avec trois volets distincts : la vente de solutions d'affaires, l'achat en milieu Industriel et la gestion des comptes-clés ;
- Assurer la mise en œuvre et le suivi de projets commerciaux complexes ;
- Participer à la définition de la politique commerciale ;
- Savoir manager une équipe de vente avec la capacité à présenter des résultats en se servant de différents outils de gestion ;
- Savoir gérer les interfaces avec les différentes directions de l'entreprise (marketing, stratégie, finance, fabrication) ;

- Travailler en équipe et en anglais dans une fonction commerciale.

Débouchés professionnels

Les postes occupés dès la sortie du Master 2 Ingénieur d'affaires sont des fonctions commerciales à forte valeur ajoutée : ingénieur d'affaires, commercial grand compte, ingénieur technico-commercial, chef de marché, commercial export.

Environnement de recherche

La mention est gérée par des enseignants chercheurs, la quasi-totalité d'entre eux étant membres de l'Institut de Recherche en Gestion et regroupés autour du pôle « Marketing ».

La cohérence est particulièrement forte entre le contenu de la formation et les thèmes de recherche développés dans le pôle : les enseignants-chercheurs du programme sont actifs au sein du pôle et leurs travaux de recherche peuvent directement irriguer leurs enseignements. Le master inclut un mémoire de recherche à partir d'une problématique Marketing ou commerciale en entreprise ; une formation à la méthodologie de la recherche est dispensée dans le parcours.

Statistiques

Information complémentaire: Si vous souhaitez en savoir plus sur cette formation et avoir accès à nos statistiques (sélectivité, satisfaction, réussite, insertion professionnelle), merci de remplir le formulaire en cliquant sur le lien suivant: [Accès aux statistiques](#)

Organisation de la formation

Première année de Master (Master 1)

Calendrier et rythme de la formation :

- **En formation à temps plein** (440 heures) : Les enseignements se déroulent de mi-septembre à fin mars, puis les étudiants effectuent un stage de 4 à 5 mois.
- **En formation en alternance** (440 heures) : Les enseignements se déroulent de mi-septembre à début juillet. Les étudiants ont cours tous les lundis et durant 7 semaines pleines dans l'année. Ils sont en entreprise le reste du temps.

Deuxième année de Master (Master 2)

Calendrier et rythme de la formation :

- **En formation en alternance** (402 heures) : Les enseignements se déroulent de mi-septembre à début juillet. Les étudiants ont cours tous les vendredis et un jeudi sur deux. Ils sont en entreprise le reste de la semaine.

Contrôle des connaissances

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 réalisation d'un projet et la rédaction d'un mémoire de recherche seront également demandées, chacun donnant lieu à une soutenance.

Candidature

Première année de Master (Master 1)

Candidature en première année de Master : [Candidature du](#)

22 mars au 18 avril 2023 via le Portail MonMaster : [lien vers la formation](#)

Toutes les informations sur les candidatures [ici](#)

Deuxième année de Master (Master 2)

Candidature en deuxième année de master : Ouverture de la plateforme E-candidat site de l'UPEC le 02 mars 2023

Session principale de sélection des dossiers : **04 avril 2023**

Session complémentaire de sélection des dossiers (sous réserve de places disponibles à l'issue de la session principale) : 30 mai 2023

Un score TOEIC (ou équivalent) de **minimum 750** est demandé à l'entrée en M2.

Toutes les informations sur les candidatures [ici](#)

Responsables pédagogiques

Première année de Master (Master 1)

Responsable – formation à temps plein : Armelle Glérant-Glikson, Maître de conférences, UPEC

Responsable – formation en alternance : Marie-Laure Mourre, Maître de conférences, UPEC

Deuxième année de Master (Master 2)

Responsables : Philippe Jourdan, Professeur des universités, UPEC et Azzedine Al Faïdy, Agrégé, UPEC

Scolarité

IAE Paris-Est

Rez-de-chaussée - Bureau 001

Place de la Porte des Champs

94000 Créteil

Master 1 à temps plein : m1-marketing-fi@u-pec.fr

Master 1 en alternance : m1-marketing-fa@u-pec.fr

Master 2 en alternance : m2-ia@u-pec.fr

01.41.78.47.26

Formation Continue

Bureau 104

tél : 01 41 78 47 32 (veuillez s'il vous plait privilégier les mails ou le formulaire)

fc-iae@u-pec.fr

Formulaire en ligne

Plus d'informations

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 ce [lien](#).

