



MASTÈRE - MBA INGÉNIEUR D'AFFAIRES

Titre certifié de Niveau 7 - Codes NSF 312t
Enregistré au RNCP n° 38466, Délivrée par ESIC,
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38466/>,
Formation dispensée par ISIM

OPTION RESSOURCES HUMAINES & RSE

Forme des professionnels hautement qualifiés, aptes à gérer et développer des projets d'affaires complexes. Ce programme combine des connaissances approfondies en gestion, stratégie et technologie, préparant les étudiants à des rôles clés dans le secteur des affaires.

L'accent est mis sur l'innovation, la négociation, la gestion de projet internationaux et le leadership, renforcé par une stratégie RH & RSE.

OBJECTIFS

- Développer des compétences en gestion
- Maîtriser la négociation et la communication
- Comprendre le marché international
- Innover en affaires
- Développer son Leadership
- RH & RSE : Renforcer son Leadership par une stratégie RH & RSE

MÉTIERS CIBLÉS

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Ingénieur avant-vente
- Ingénieur des ventes
- Ingénieur grands comptes
- Responsable grands comptes
- Business developer
- Responsable développement des ventes
- Account Manager

PROGRAMME

Bloc I : Détecter des opportunités d'affaires et élaborer des stratégies de développement commercial national et international

Bloc II : Développer un portefeuille clients en mettant en œuvre un plan de développement commercial national ou international

Bloc III : Piloter un plan de développement commercial national ou international

Bloc IV : Mobiliser les équipes

Bloc V : Business English

Option : Ressources Humaines & RSE

DURÉE

- 2 ans sous contrat d'Alternance
(Apprentissage & Professionnalisation)

EXAMEN

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

HEURES

FORME

Épreuve obligatoire

ANNÉE 1 - 464 HEURES*

B1 : DÉTECTER DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES & ÉLABORER DES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL	256H	Dossier+Oral
B4 : MOBILISER & MANAGER DES ÉQUIPES	104H	Épreuve écrite
B5 : BUSINESS ENGLISH	44H	Oral
OPTION : RESSOURCES HUMAINES & RSE	60H	Dossier+Oral

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

HEURES

FORME

Épreuve obligatoire

ANNÉE 2 - 496 HEURES*

B2 : DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS EN METTANT EN OEUVRE UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL	220H	Dossier+Oral
B3 : PILOTER UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL	232H	Rapport d'expérience professionnelle
B5 : BUSINESS ENGLISH	44H	Oral

**Hors Epreuve+Temps Projet*

RYTHME D'ALTERNANCE

- 3½ jours en entreprise
- 1½ jour en formation par semaine

LES ESSENTIELS DU CONTRAT

L'ALTERNANT

Double statut :

Étudiant(e) & Salarié(e)

Candidat(e) hors UE

Avoir une autorisation préfectorale pour exercer une activité salariée

COÛT DE LA FORMATION :

- Pour l'apprenant
Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise à hauteur de NPEC fixé, rémunération au % du SMIC
- Pour l'employeur
Financement de la formation par l'OPCO *, rémunération du salarié (% du SMIC). * (Opérateur de compétences)

LA RÉMUNÉRATION

Ages	Taux du SMIC	Salaire Brut
18 ans à 20 ans	67% du SMIC	1102,54€
21 ans à 25 ans	78% du SMIC	1283,55€

AVANTAGES DE L'ALTERNANCE :

- Préparer un diplôme BAC+5 reconnu, en étant salarié(e)
- Développer son expérience avec une rémunération
- Poursuivre ses études
- Avoir une possibilité d'insertion directe en entreprise

DETAILS DE LA SESSION

Modalité : En présentiel

CERTIFICATION

- Certification délivrée par ESIC

PRÉ-REQUIS :

Être titulaire d'un Bac+3 ou d'un titre de niveau 6 inscrit au RNCP
Ou pouvoir justifier de 3 années d'expérience dans les responsabilités de gestion

DÉLAI D'INSCRIPTION :

D'avril à décembre

