



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 TRANSFORMATION DIGITALE

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, et la gestion de projet internationaux, tout en optimisant la transformation digitale au service de l'entreprise.

OBJECTIFS

- Développer des compétences en gestion
- Maîtriser la négociation et la communication
- Comprendre le marché international
- Innover en affaires
- Développer son Leadership
- Transformation digitale : Optimiser la stratégie commerciale par la digitalisation

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 : Transformation Digitale

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 : TRANSFORMATION DIGITALE	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 du 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

