



Formation
Mastère
Ingénieur d'affaires

Mastère Ingénieur d'affaires

LA FORMATION

L'ingénieur d'affaires est un spécialiste des relations commerciales entre les entreprises (B to B). Obtenez le Titre RNCP "Ingénieur d'affaires" délivré par ESIC, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 38466 par décision de France compétences du 21/12/2023.code NSF **312t** : Négociation et vente

PRÉREQUIS

Pour suivre cette formation vous devez posséder les critères d'admission suivants :

- Être **titulaire au minimum de bac+3, Niveau 6 ou équivalent**

OBJECTIFS

- Détecter des opportunités d'affaires et Élaborer des stratégies de développement commercial national ou international
- Développer un portefeuille clients en mettant en œuvre un plan de développement commercial national ou international
- Piloter un plan de développement commercial national ou international
- Mobiliser et manager des équipes

MÉTIERES & DÉBOUCHÉS

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

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Rentrée principale: Septembre 2025

Durée de la formation

24 mois (910 heures)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://ims.intedgroup.com/#/formulaire-admission-int/adg>

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance** : Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux** : Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@adgeducation.com .

TARIFS

En initial

- Frais de scolarité : **6850 Euros/ an**

- Frais de pré-inscription : 550 Euros : payables uniquement par les candidats internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa

En apprentissage

Sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs des compétences).

Formation disponible sur nos campus : Paris et Montpellier

PROGRAMME D'ÉTUDES

Modules

Module - Accueil, positionnement et contractualisation

Module - Maîtrise des enjeux métiers

Détecter des opportunités d'affaires et Élaborer des stratégies de développement commercial national ou international

Réaliser des études de marché au niveau national et international pour détecter des opportunités et des potentiels d'affaires
Étudier les possibilités de positionnements sur des marchés pour confirmer ou non le lancement sur les marchés potentiels identifiés

Définir les phases d'un plan d'action stratégique pluriannuel pour développer des marchés nationaux ou internationaux

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

Construire l'offre commerciale afin de sécuriser le marché

Répondre aux appels d'offres et marchés publics pour sécuriser des nouveaux contrats

Mener des négociations complexes pour obtenir des accords favorables et conclure des transactions

Piloter un plan de développement commercial national ou international

Élaborer des outils adaptés à des organisations internes pour suivre et contrôler les résultats d'activités et de développement commercial

Analyser des résultats pour contrôler les atteintes d'objectifs prévisionnels et réorienter des activités

Programmer des actions et des réponses adaptées à des évolutions de résultats, pour garantir les résultats prévisionnels

Manager le projet pour atteindre les objectifs du contrat signé

Mobiliser et manager des équipes

Constituer et manager des équipes pour atteindre les objectifs fixés

Préparer l'intégration du collaborateur en situation de handicap afin de garantir son inclusion dans l'équipe

Réaliser un suivi particulier du membre de l'équipe en situation de handicap pour garantir l'égalité des chances et le maintien dans l'emploi

Module optionnel - Remise à niveau (accompagnement individuel et personnalisé pour prévenir le décrochage)

Ateliers professionnels (Français, Anglais, Bureautique, Softskills, Entraînement examen...)

Module optionnel pour les élèves de recherche d'alternance - Vers mes objectifs emploi et certification (Ateliers alternance)

Module - Validation de la certification et reconnaissance des compétences (Accompagnement individuel et personnalisé)

Application en entreprise - 2 stages de 5 semaines

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au **référénte handicap du CFA**. Elle est **à l'écoute de vos besoins** pour vous **apporter toute l'aide nécessaire** afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Liz Gars au 01.88.88.06.97 ou par mail :

l.gars@intedgroup.com



ADG

Nous contacter

📞 +33 (1) 89 19 55 25

✉ info@adgeducation.com

📍 **Campus Paris** : 15 rue du Louvre 75001 Paris
Campus Champs sur Marne : 6 allée Hendrik Lorentz 77420 Champs sur Marne
Campus Montpellier : 1 Place Charles de Gaulle 34170 Castelnau-le-Lez



@adgeducation



La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.

www.adgeducation.com