

## MODALITÉS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme bac+3 ou d'un titre jugé équivalent
- Test d'aptitude à la gestion : Score IAE Message, Tâge-Mage, GMAT, GRE, SAT
- Mérite académique
- Projet professionnel

Les candidats déclarés admissibles à l'issue de l'examen de leur dossier participent à un entretien.

Pré-requis : Connaissances solides dans les disciplines des sciences de gestion et du management et en particulier en marketing, vente et négociation

Formation Initiale | Formation Continue | Alternance (apprentissage ou contrat pro)

Tarifs : Droits nationaux, spécifiques ou différenciés en fonction du régime d'inscription (voir site web)

## DÉBOUCHÉS

- Directeur commercial
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable du développement commercial
- Responsable grands comptes

## ADOSSEMENT À LA RECHERCHE

### Laboratoire Groupe de Recherche en Management (GRM)

Le Groupe de Recherche en Management (GRM) est le laboratoire entièrement dédié à la recherche en Management (Section 06 du CNU - Sciences de Gestion) de l'Université Côte d'Azur.



IAE Nice  
5 Rue du 22<sup>e</sup> B.C.A  
06300 Nice



Cette formation est accessible en apprentissage

## Master Marketing, Vente

# Parcours INGENIERIE D'AFFAIRES ET BUSINESS DEVELOPMENT



### Contacts :

Laurence BROMBERG et Mohamed DIDI ALAOUI, responsables pédagogiques  
Gestionnaire administrative, Chloé de FRANÇOIS

✉ [iae.scolarite.mv@univ-cotedazur.fr](mailto:iae.scolarite.mv@univ-cotedazur.fr)

🌐 <http://iae.univ-cotedazur.fr>

[iae.univ-cotedazur.fr](http://iae.univ-cotedazur.fr)

# Master Marketing, Vente

PARCOURS

## INGENIERIE D'AFFAIRES ET BUSINESS DEVELOPMENT

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Piloter les orientations stratégiques de l'entreprise

Piloter le développement commercial de l'entreprise

Négocier des offres commerciales complexes

Manager une équipe commerciale

### Le + de la formation

Un rythme en alternance (périodes entreprise/stage) qui permet de profiter d'une forte synergie entre les cours et la pratique.

Des enseignements qui se fondent sur les savoirs académiques les plus récents afin d'anticiper les évolutions des métiers liés au commerce.

Une pédagogie interactive et innovante orientée vers la pratique avec la résolution de cas concrets et des simulations de négociations complexes.



### PRESENTATION

Le master Ingénierie d'Affaires et Business Development répond à la fois à la demande croissante des étudiants d'exercer un métier dans le domaine commercial, mais également aux besoins des entreprises qui souhaitent développer leurs activités au moyen de la fonction commerciale. Les étudiants sont accompagnés tout au long de leur parcours par une équipe pédagogique formée d'académiques et de praticiens passionnés par leur métier. Cette formation compte sur un réseau d'Alumni qui échange régulièrement avec les étudiants en formation pour leur fournir des conseils ou des offres de stages et d'emploi.

#### Objectif de formation :

Ce master a pour principal objectif de former les étudiants à amplifier leurs compétences commerciales et à se spécialiser dans le domaine du commerce pour assurer des fonctions importantes dans l'entreprise. Cette formation vise, également, à assurer l'employabilité de tous ces étudiants dans différents secteurs d'activités.

#### 1<sup>ère</sup> année

##### Semestre 1

300h

Etablir les orientations stratégiques de l'entreprise  
Elaborer et piloter le développement commercial omnicanal de l'entreprise  
Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale  
Elaborer une proposition commerciale complexe et multimodale  
Négocier des offres commerciales complexes

##### Semestre 2

125h

Développer ses compétences linguistiques, collaboratives et informatiques  
Mobiliser des savoirs hautement spécialisés

**Contrat d'apprentissage, de professionnalisation OU Stage (4 à 6 mois) pour la formation initiale**

#### 2<sup>ème</sup> année

##### Semestre 3

300h

Développer et piloter la relation client  
Acheter et Négocier à l'International  
Développer un portefeuille grands comptes  
Piloter la performance économique et financière d'une entreprise  
Manager une équipe commerciale

##### Semestre 4

124h

Développer ses compétences linguistiques, collaboratives et informatiques  
Mobiliser des savoirs hautement spécialisés

**Contrat d'apprentissage, de professionnalisation OU Stage (4 à 6 mois) pour la formation initiale**