

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, TAGE-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 | Reprise d'études | Alternance (apprentissage ou contrat pro)

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

DÉBOUCHÉS

- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Manager des équipes de ventes
- Chargé de relations clientèle
- Trad marketeur
- Chef de secteur chez le fabricant
- Chef de rayon dans la grande distribution
- Ingénieur commercial

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.



Groupe de Recherche
en Management

MAJ - janvier 2025



IAE Nice
5 Rue du 22^e B.C.A
06300 Nice

FORMASUP
PROVENCE - ALPES - CÔTE D'AZUR



C F A
É P U R E
M É D I T E R R A N É E



Contacts :

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

✉ iae.scolarité.mv@univ-cotedazur.fr

🌐 <http://iae.univ-cotedazur.fr>



Cette formation est accessible en apprentissage

Master Marketing, Vente

Parcours INGENIERIE D'AFFAIRES ET BUSINESS DEVELOPMENT



iae.univ-cotedazur.fr

Master Marketing, Vente

PARCOURS

INGENIERIE D'AFFAIRES ET BUSINESS DEVELOPMENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Déterminer et gérer des budgets

Gérer le portefeuille client à l'international

Mesurer l'efficacité des opérations sur le portefeuille des produits, analyser et gérer le reporting des ventes

Maîtriser les techniques de ventes à l'exportation

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^{ère} 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

112h

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^{ème} 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