

# Master Marketing, vente parcours Ingénieur d'Affaires (IA)

**Domaine :**

Droit - Economie - Gestion

**Distinction :**

Marketing vente

**UFR/Institut :**

UPEC - UFR de Sciences Economiques et de Gestion  
IAE Gustave Eiffel

**Type de diplôme :**

Master

**Prerequisites for enrolment :**

Bac + 3

**Niveau de diplôme :**

Bac + 5

**Level of education obtained after completion :**

Niveau I

**City :**

Créteil - Campus mail des Mèches

**Length of studies :**

2 ans

**Accessible as :**

Alternate training (program where the time is shared  
between courses and professional experience)

**Scolarité :**

Bureau 106  
1er étage - Bâtiment Gestion  
Place de la Porte des Champs  
94010 Créteil  
01 41 78 47 28  
m2-ia@u-pec.fr

**Site web de la formation :**

<https://www.iae-eiffel.fr/formation/creteil/master-ingenieur-daffaires>

**Présentation de la formation**

Les métiers de la vente ont connu de profondes mutations ces dernières années. Les entreprises rencontrent des difficultés à recruter des Bac +5 commerciaux à haut potentiel, bien qu'elles affirment leur volonté de disposer de négociateurs diplômés et hautement qualifiés, possédant une solide culture générale, capables de s'adapter à des situations nouvelles et susceptibles de travailler à l'étranger. Dans ce but, le master Ingénieur d'Affaires est ouvert tant aux étudiants ayant déjà une formation commerciale ou managériale, qu'à ceux venant de cursus scientifique ou technique.

**Capacité d'accueil**

25-30

**Co-accréditations**

Université Paris-Est Marne-la-Vallée

**Targeted skill(s)**

Les candidats devront acquérir les compétences dans les domaines suivants : - Négociation de solutions d'affaires - Mise en œuvre et suivi des projets commerciaux - Contribution à la définition de la politique commerciale - Management de l'équipe de vente avec la capacité à présenter des résultats en se servant de différents outils de gestion. - Gestion des interfaces avec les Directions (marketing, stratégie, finance, fabrication) - Administration des ventes (prévisions, reporting, mesure des résultats), gestion globale des affaires, optimisation des référencements, opérations promotionnelles internationales, ainsi que toutes prestations marketing ou commerciales demandées par les clients/fournisseurs.

**Career Opportunities**

Les postes occupés dès la sortie sont des fonctions commerciales à forte valeur ajoutée :

- ingénieur d'affaires
- commercial grand compte
- ingénieur technico-commercial
- chef de marché
- commercial export

**Environnement de recherche**

La mention est gérée par des enseignants chercheurs, la quasi-totalité d'entre eux étant membres de l'Institut de Recherche en Gestion et regroupés autour du pôle « Marketing ».

La cohérence est particulièrement forte entre le contenu de la formation et les thèmes de recherche développés dans le pôle : les enseignants-chercheurs du programme sont actifs au sein du pôle et leurs travaux de recherche peuvent directement irriguer leurs enseignements. Le master inclut un mémoire de recherche à partir d'une problématique Marketing ou commerciale en entreprise ; une

formation à la méthodologie de la recherche est dispensée dans le parcours

## Organisation de la formation

L'organisation du Master a été définie par un groupe d'universitaires et de professionnels afin de satisfaire au mieux aux attentes des entreprises et de répondre aux exigences académiques d'une formation universitaire de ce niveau.

L'enseignement y est assuré à la fois par des universitaires réputés et des praticiens des grandes entreprises françaises et internationales (chefs des ventes, commerciaux grands comptes, ingénieurs d'affaires, responsable export).

Des mises en situation via des projets concrets sont mis en œuvre tout au long de l'année.

Volume annuel de cours : en M1 440h de cours proposé en FTP et FA et en M2 400 h en FA.

En M2 : les cours se déroulent tous les vendredis, un jeudi sur trois et 4 semaines pleines durant l'année, le reste en entreprise.

## Stage / Alternance

Master 1 proposé en formation initiale (avec une période de stage de 4 mois), continue et en alternance.

Alternance tout au long de l'année.

## Test

Chaque module donne lieu à une évaluation. Celle-ci se fait au moyen de contrôle continu et d'un examen, écrit et/ou oral.

Aucune note ne peut être inférieure à 7/20.

La note de 10/20 permet la validation de chaque module. Si les notes se situent entre 7/20 et 10/20, elles se compensent et c'est la moyenne des notes des modules qui permet la validation de l'UE correspondante et des ECTS associés.

En M2, seule l'UE 4 « Pratique professionnelle et mémoire » ne donne lieu à aucune compensation. Toute note inférieure à 10/20 dans cette UE empêche la délivrance du diplôme.

L'obtention du master est conditionnée au fait d'avoir obtenu au minimum 750 au TOIEC.

## Calendrier pédagogique

Les cours ont lieu tous les vendredis, un jeudi sur trois et 4 semaines pleines durant l'année, le reste en entreprise.

## Modalités d'admission en formation initiale

Admission en FI uniquement en Master 1.

Les candidats sont sélectionnés sur la base de leur score IAE Message (SIM), de leur score TOIEC (minimum 700) et de leur dossier académique. Les critères retenus sont :

- La qualité des résultats universitaires, notamment dans les disciplines correspondant au cursus visé ;
- L'expérience professionnelle accumulée (nature, qualité, cohérence, etc.) ;
- La nature du projet professionnel ou des ambitions universitaires motivées.

A l'issue de la phase d'admissibilité, les candidats retenus sont convoqués à un entretien de motivation. Cet entretien a pour objet d'apprécier l'adéquation du projet professionnel au programme du Master.

Trois sessions de recrutement sont organisées, la première en mai,

la seconde en juin et la dernière en septembre.

## Modalités d'admission en formation continue

L'admission en formation continue suit une procédure spécifique détaillée sur le site de l'IAE Gustave Eiffel

<http://www.iae-eiffel.fr/formation/continue>

<https://www.iae-eiffel.fr/fr/formation/continue/candidature>

## Modalités d'admission en formation par alternance

L'accès au Master Ingénieur d'Affaires se fait en deux temps et est ouvert aux titulaires d'un diplôme de niveau Bac + 4 (1ère année de Master) dans le domaine de la Gestion, des Sciences, et de l'Informatique (Université ou École d'Ingénieur). Dans un premier temps, les candidats sont sélectionnés sur la base de leur dossier (selon les mêmes critères que pour les formations initiales), de leur score IAE Message (SIM) et de leur score TOIEC (minimum 700). À l'issue de cette première phase, les candidats déclarés admissibles, sont convoqués à un entretien de motivation.

## Candidature

Consultez les modalités de candidature sur le site de l'IAE Gustave Eiffel

## Partenariats

CFA SUP 2000

## Director of studies

Justine Arnoud

[justine.arnoud@u-pec.fr](mailto:justine.arnoud@u-pec.fr)

## Secrétariat

