

Master à finalité Professionnelle Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Marketing et vente Spécialité : Ingénieur d'affaires [FI/FA]

RNCP13252 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312, 300
Code(s) ROME	H1102, D1402, D1406, M1707, M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université Paris-Est Créteil Val-De-Marne

<http://www.u-pec.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

L'objectif du Master à finalité Professionnelle, Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Marketing et vente, Spécialité Ingénieur d'affaires [FI/FA] est de former des commerciaux de haut niveau, 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 Marketing et vente spécialité Ingénieur d'affaires est ouvert tant aux étudiant(e)s ayant déjà une formation commerciale ou managériale, qu'à ceux venant de cursus scientifique ou technique.

Ce Master propose donc une formation à la fois théorique, en apportant aux étudiant(e)s des éléments de réflexion, et pratique, notamment par l'intervention de professionnels et en plaçant les étudiant(e)s dans des situations concrètes, éléments indispensables à une insertion professionnelle à un niveau d'encadrement.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La formation s'insère au sein d'un cursus de deux ans

A ce titre, l'étudiant(e) est évalué(e) tout autant sur les compétences acquises dans les domaines théoriques abordés durant la formation que, sur sa capacité d'intégration dans la vie active. Il s'agit aussi bien de savoirs (méthodes et concepts fondamentaux de la gestion), de savoir-faire (la maîtrise des aspects techniques des métiers visés par les formations de la mention, gestion de projet, ouverture internationale) que de savoir-être (rigueur, autonomie, esprit d'initiative, adaptabilité, sens du travail en équipe et des responsabilités, aptitude à la prise de décision et à la synthèse analytique, management d'équipe).

A l'issue du Master à finalité Professionnelle, Domaine Droit, Economie, Gestion, Mention Marketing et vente, Spécialité Ingénieur d'affaires [FI/FA], le diplômé est capable de :

- Contribuer à la définition de la politique commerciale et la traduire en objectifs opérationnels.
- Conduire un projet depuis la veille commerciale jusqu'à la conclusion de l'affaire.
- Piloter des affaires en garantissant leur rentabilité.
- Assurer l'administration des ventes, la gestion globale des affaires, l'optimisation des référencements, opérations promotionnelles internationales, ainsi que toute prestation marketing ou commerciale demandée par les clients ou

fournisseurs.

- Construire une offre commerciale en réponse à un cahier des charges client ou à des appels d'offres.
- Participer aux négociations commerciales relatives à des offres complexes.
- Constituer les dossiers techniques et financiers nécessaires à la rédaction d'un contrat et négocier le contenu du contrat.
- Mettre en place des outils de suivi des indicateurs commerciaux, techniques et financiers d'une affaire.
- Détecter, diagnostiquer et anticiper les besoins de ses clients et prospects éventuels en suivant leur actualité et celle de leur secteur.
- Suivre, analyser et anticiper les offres des concurrents et les innovations du marché.
- Définir le potentiel de zones de prospection et de segments de marché.
- Maîtriser les techniques de gestion de projet et les techniques de négociation.
- Mobiliser des ressources en interne et des prestataires externes dans le cadre d'affaires complexes.
- Accompagner et conseiller les entreprises dans leur projet de développement à l'international.
- Manager une équipe de vente.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tout secteur d'activité

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur(e) d'affaires
- Commercial(e) Moyens et Grands comptes
- Ingénieur(e) technico-commercial
- Chef des ventes
- Chef de marché
- Commercial(e) export
- Assistant(e) chef de produit
- Assistant(e) manager de point de vente
- Assistant(e) chef de projet Marketing

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 931 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	42 589
Jugés difficiles à recruter	38 %

Familles professionnelles (FAP)

R1X68 — Employés des services commerciaux
R2X80 — Attachés commerciaux
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

Un dossier de candidature spécifique à la formation continue est en ligne sur :

<http://www.iae.univ-paris12.fr/formation/continue>

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Personnes ayant contribué aux enseignements

(Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur)

Les candidats à la formation en apprentissage doivent être ressortissants de l'Union européenne ou détenteurs d'un permis de travail à temps plein.

Pour un premier contrat d'apprentissage, ils doivent être âgés de moins de 26 ans à la date de sa signature.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Cette formation est accessible via :

- la Validation des Acquis Professionnels (VAP) qui permet un accès dérogatoire à une formation (décret n°85-906 du 23 août 1985)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel par une commission pédagogique.

- la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) permettant d'obtenir tout ou partie d'un diplôme (loi de modernisation sociale du 17 janvier 2002, décret n°2002-590 du 24 avril 2002)

Examen du dossier constitué des cursus de formation, professionnel et personnel et audition du candidat par un jury de validation.

Tous les diplômes proposés à l'université Paris-Est Créteil Val de Marne sont susceptibles de faire l'objet d'une VAP ou d'une VAE.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iae.u-pec.fr/>

<http://fseg.u-pec.fr/>

IAE Gustave Eiffel

Faculté de sciences économiques et gestion

Université Paris-Est Créteil Val de Marne

Statistiques

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13252/>