

FICHE FORMATION

MBA INGÉNIERIE D'AFFAIRES ET NÉGOCIATION AVANCÉE

Ce MBA forme des profils capables de piloter des ventes BtoB complexes dans des environnements technologiques, internationaux et à forts enjeux business. Le MBA développe une posture d'ingénieur d'affaires, alliant vision stratégique, approche conseil, maîtrise de la négociation et pilotage de la relation client dans la durée.




 1 an

 Alternance







 3 S en entreprise / 1 S en formation

 Titre RNCP35652 de niveau 7

OBJECTIFS PRO

-  Elaborer et mettre en œuvre des stratégies commerciales
-  Piloter en autonomie des affaires complexes sur un cycle de vente long
-  Détecter des opportunités et négocier avec des interlocuteurs de haut niveau

LES MISSIONS EN ALTERNANCE

-  **Élaborer et déployer** une stratégie de développement commercial sur des offres complexes à composante technologique.
-  **Prospecter des comptes stratégiques** et conduire des rendez-vous d'investigation avec des décideurs de haut niveau.
-  **Analyser les enjeux clients** et co-construire des solutions commerciales à forte valeur ajoutée avec les équipes internes.
-  **Participer aux réponses** à appels d'offres et à la construction de propositions commerciales complexes.
-  **Conduire ou participer** à des négociations avancées jusqu'au closing.
-  **Piloter le suivi des projets**, la relation client, les renouvellements et le développement de comptes clés.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Numérique et services IT
- Industrie et industrie connectée
- Cybersécurité
- Énergie
- ESN
- Editeurs / solutions
- Télécoms & infra
- Services BtoB à forte composante technologique

Ce MBA est fait pour toi ?

Ce MBA est fait pour toi si tu as obtenu un Bac+4 ou Bac+5 et que tu veux te spécialiser sur la vente complexe BtoB.

Il s'adresse à des profils motivés, dotés d'un fort potentiel commercial, capables d'analyser des environnements technologiques et de piloter des projets à forte valeur ajoutée.

Une formation concrète pour développer ton employabilité et accéder rapidement à des fonctions stratégiques en ingénierie d'affaires.

Les métiers visés

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Key Account Manager / Account Manager
- Responsable grands comptes
- Business Manager
- Responsable commercial
- Directeur des ventes / Sales Executive

Candidater à la formation



Élaborer une stratégie de développement commercial dans des environnements technologiques diversifiés ou sectoriels

- ☑ Analyse des marchés et écosystèmes technologiques
- ☑ Veille, technologies numériques innovantes et RSE
- ☑ Prospection & Cold calling
- ☑ Social selling & IA copywriting

Analyser les enjeux client et structurer une approche conseil dans une vente complexe intégrant des hautes technologies

- ☑ Analyse des organisations et des décideurs
- ☑ Qualification des opportunités complexes
- ☑ Analyse des besoins clients en entretien de découverte

Co-construire une solution commerciale à forte valeur ajoutée dans des contextes technologiques complexes et multisectoriels

- ☑ Construction d'offres à forte valeur ajoutée
- ☑ Pricing, ROI et soutenance commerciale
- ☑ Coordination avec les équipes internes

Négocier une vente complexe à haute valeur ajoutée dans des environnements technologiques internationaux et multisectoriels

- ☑ Négociation avancée et closing

Piloter le déploiement d'une solution à haute valeur ajoutée et coordonner les ressources dans un contexte national ou international

- ☑ Pilotage de la performance et management d'équipes commerciales

HORS BLOCS / TRANSVERSAL

- Business English
- Communication professionnelle
- Soft skills for sales
- Toolbox commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel animés par des professionnels du BtoB et de la tech
- Études de cas réels et mises en situation
- Business games nationaux et simulations de ventes complexes
- Projets concrets en lien avec l'entreprise
- Évaluations professionnalisantes et accompagnement individualisé

SPÉCIALISATIONS

- Cybersécurité
- Industrie Connectée
- Marketing Digital
- Entrepreneuriat
- International Business

PRISE EN CHARGE

Formation 100% financée par l'entreprise et les opérateurs de compétences, 0€ pour les étudiants.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Inscription toute l'année via entretien d'admission
- Sélection sur test : QCM, test de personnalité et entretien individuel
- La formation est accessible aux apprenant(es) ayant préalablement validé un bac+ 4 pratiqué la bureautique de base, ayant connaissance des fonctions élémentaires d'Internet et ayant été admis(es) au concours d'entrée d'Euridis.

En savoir + sur
l'école



TÉMOIGNAGE ÉTUDIANTS

“ Je recherchais avant tout une école qui parlait mon langage et dont l'objectif était de faire de moi l'élite commerciale de mes futurs employeurs, grâce à une formation solide mêlant connaissances techniques et mises en situations réelles. ”

RAPHAËL DE BERNARDIS - Diplômé du MBA Ingénierie d'Affaires et Négociation Avancée à Lyon