

FICHE FORMATION

MASTÈRE BUSINESS ENGINEERING AND ADVANCED NEGOTIATION

Professionnel du développement commercial international et de la négociation complexe, le diplômé du Mastère Business Engineering and Advanced Negotiation évolue dans des environnements BtoB à forte dimension technologique, multiculturelle et géopolitique. Il pilote des cycles de vente complexes, conçoit des stratégies de développement international et négocie des offres à haute valeur ajoutée dans des contextes exigeants.

 2 ans

 Alternance

 3 S en entreprise / 1 S en formation

 Titre RNCP35652 de niveau 7

OBJECTIFS PRO

- ✓ Développer une posture d'ingénieur d'affaires
- ✓ Maîtriser le cycle de vente BtoB complexe
- ✓ Développement commercial international
- ✓ Piloter la relation client dans la durée

LES MISSIONS EN ALTERNANCE

▣ Développement commercial international

Identifier et prospector de nouveaux clients sur des marchés étrangers, qualifier les opportunités et développer un portefeuille BtoB dans des environnements multiculturels et concurrentiels.

▣ Construction de solutions et réponses commerciales

Analyser les enjeux business des clients, co-construire des offres à forte valeur ajoutée, participer aux réponses aux appels d'offres et structurer des propositions commerciales adaptées aux contextes internationaux.

▣ Négociation et pilotage de la relation client

Contribuer aux négociations avancées, accompagner les phases de closing, puis assurer le suivi des projets vendus en coordination avec les équipes internes afin de sécuriser la satisfaction et la fidélisation client.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Transport et logistique internationale
- Aéronautique
- Énergie
- Industrie et services BtoB à dimension internationale
- Environnements technologiques et à forte valeur ajoutée

Ce mastère est fait pour toi ?

Tu disposes d'une solide appétence pour le commerce international, la négociation avancée et les environnements multiculturels.

Tu es à l'aise en anglais dans un cadre professionnel et tu t'intéresses aux enjeux géopolitiques, économiques et business.

Tu apprécies les contextes complexes, les cycles de vente longs et les responsabilités à fort impact.

Les métiers visés

- International Business Manager
- Responsable du développement international
- Ingénieur d'affaires international
- Responsable export
- Key Account Manager international
- Responsable commercial BtoB

Candidater à la
formation



Élaborer une stratégie de développement commercial dans des environnements technologiques diversifiés ou sectoriels (industrie, santé, énergie, retail digitalisé...).

- ☑ Analyse des écosystèmes technologiques et sectoriels
- ☑ Veille stratégique, concurrentielle et technologique à l'échelle nationale et internationale
- ☑ Analyse des risques pays, réglementaires, géopolitiques et macroéconomiques
- ☑ 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 approfondie du compte client : acteurs, gouvernance, enjeux business, techniques et financiers
- ☑ Analyse des besoins clients en entretien de découverte
- ☑ Structuration d'une démarche de vente conseil orientée création de valeur

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

- ☑ Pilotage de la co-construction d'offres avec les équipes avant-vente, techniques, produit, finance et juridique.
- ☑ Intégration des contraintes technologiques, réglementaires, industrielles et supply chain
- ☑ Conception de propositions de valeur différenciantes basées sur les usages et les enjeux métiers

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

- ☑ Négociation avancée et closing en contexte international

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 et communication professionnelle en contexte international

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Études de cas
- Projets concrets
- Travaux tutorés
- Accompagnement individuel
- Cours en Anglais

SPÉCIALISATIONS

- Cybersécurité
- Industrie Connectée
- Marketing Digital
- Entrepreneuriat

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, validation du niveau d'anglais
- La formation est accessible aux apprenant(es) ayant préalablement validé un bac+3 (titre de niveau 6), 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

“ La formation propose des cours techniques axés sur la prospection et la négociation à l'international, avec des méthodes concrètes pour développer des clients. L'ouverture à l'international se fait aussi grâce à des cours majoritairement en anglais et un voyage annuel en Irlande, incluant des visites d'entreprises comme Oracle ou IBM. ”

YOUSRA - Étudiante en Mastère Business Engineering and Advanced Negotiation