

FICHE FORMATION

MASTÈRE INGÉNIERIE D'AFFAIRES ET NÉGOCIATION AVANCÉE

Former des professionnels capables de concevoir, piloter et sécuriser des ventes complexes dans des contextes technologiques, internationaux et à forts enjeux business.
Le Mastère 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.

 2 ans

 Alternance

 3 S en entreprise / 1 S en formation

 Titre RNCP35652 de niveau 7

OBJECTIFS PRO

- ✓ Piloter le développement commercial sur des ventes BtoB complexes
- ✓ Construire une approche conseil à forte valeur ajoutée
- ✓ Négocier et conclure des affaires à enjeux élevés

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.

Ce mastère est fait pour toi ?

Tu t'intéresses aux environnements BtoB complexes et aux ventes à enjeux élevés.

Tu aimes comprendre les problématiques business et techniques des clients pour construire des solutions sur mesure.

Tu souhaites évoluer vers des fonctions commerciales de haut niveau, en France ou à l'international.

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

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Numérique et services IT
- Industrie et industrie connectée
- Cybersécurité
- Énergie
- Santé
- Services BtoB à forte composante technologique

**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+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

“ Pour finir mon cycle d'études, il était essentiel pour moi de faire de l'alternance dans un domaine spécialisé et dans une école qui propose des cours concrets et pratiques. Euridis a été la réponse, avec un mastère qui propose une vraie spécialisation dans la vente, la négociation en BtoB et dans le domaine des hautes technologies. ”

MALAUURIE CASPER - Étudiante en Mastère professionnel Ingénierie d'Affaires et Négociation Avancée en alternance