

iaelyon

ÉCOLE UNIVERSITAIRE  
DE MANAGEMENT

UNIVERSITÉ  
**JEAN MOULIN**  
LYON 3



Master 2  
Marketing et Vente  
en BtoB

Ingénieur  
d'Affaires

FORMATION EN  
ALTERNANCE



Maîtriser la fonction Vente dans un contexte concurrentiel de plus en plus exigeant



**ANASS NIDAM**  
RESPONSABLE  
PÉDAGOGIQUE

Le Master Marketing et Vente en BtoB, parcours Ingénieur d'Affaires, accueille des étudiants diplômés d'une école d'Ingénieurs ou issus de champs disciplinaires scientifiques, techniques ou informatiques. Il leur permet l'**acquisition de compétences commerciales et marketing à forte valeur ajoutée**, nécessaires pour intégrer des systèmes de vente complexe dans un environnement technique et international.

Le parcours Ingénieur d'Affaires du master Marketing et Vente en BtoB, est ouvert en **alternance**, au sein d'entreprises du secteur industriel ou de services.

**Master 2**

**Ingénieur  
d'Affaires**

FORMATION EN  
ALTERNANCE

**LES +  
DE LA FORMATION :**

- > UNE FORMATION DIPLÔMANTE RÉMUNÉRÉE
- > UN PARCOURS DU MASTER MARKETING ET VENTE EN BTOB, CLASSÉ PARMIS LES MEILLEURS AU CLASSEMENT SMBG 2012-13
- > L'ACQUISITION D'UNE DOUBLE COMPÉTENCE EN MARKETING ET GESTION DES GRANDS COMPTES.

**DÉROULEMENT  
DE LA FORMATION**

Formation en alternance de 12 mois à compter d'octobre.

**CONTACT**

**Scolarité du Master :**  
Tél : 04 26 31 87 64  
iae-alternance.masteringenieuraffaires@univ-lyon3.fr

**PROGRAMME**

	Heures	crédits
<b>SEMESTRE 3</b>		
Séminaire d'intégration	4 h	
Environnement de l'entreprise	23 h	3
Marketing fondamental	23 h	3
Communication interpersonnelle	23 h	3
Etude de marché	23 h	3
Marketing sectoriel	23 h	3
Management interculturel	23 h	3
Droit commercial	23 h	3
Gestion de la performance	23 h	3
Négociation approfondie	23 h	3
Logistique et transport	23 h	3
Tutorat collectif et individuel	14 h	
<b>SEMESTRE 4</b>		
Conception et lancement d'une offre BtoB	23	3
Vente et négociation de solutions d'affaires	23	3
Certification démarche qualité en BtoB	23	3
Fidélisation et gestion des grands comptes	23	3
Management du changement : cas de synthèse	23	3
Grand oral	23	5
Tutorat collectif et individuel	58	
Mémoire et évaluation entreprise		10
Réalisation autonome de projets	50	
<b>TOTAL</b>	<b>494 h</b>	<b>60</b>

**PROFIL DES ÉTUDIANTS**

- > Diplômés d'écoles d'ingénieurs
- > Titulaires d'un M2 issus d'un champs disciplinaire scientifique, technique ou informatique.

**CONDITIONS D'ADMISSION**

La sélection et le recrutement se déroulent en trois étapes :

1. Pré-sélection sur dossier + **résultats du test SIM** (Score IAE Message). Le test SIM a pour objectif d'évaluer votre culture générale mais ne constitue qu'un des moyens d'évaluation pour l'admission en Master.

2. Jury de sélection : entretiens de type professionnel pour évaluer la motivation, la cohérence globale du projet professionnel du candidat et sa capacité à intégrer une formation en alternance.

3. Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise

## CARACTÉRISTIQUES DU CONTRAT D'ALTERNANCE

<b>OBJECTIF</b>	Acquérir un diplôme ou un titre à finalité professionnelle, un Certificat de Qualification Professionnelle (CQP) ou une qualification référencée par la convention collective dont relève l'entreprise.
<b>BENEFICIAIRES</b>	Jeunes de moins de 26 ans qui souhaitent compléter leur formation initiale (dérogation possible)
<b>ENTREPRISES</b>	Tous les employeurs du secteur privé
<b>NATURE DU CONTRAT</b>	CDD de type particulier

### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

L'acquisition d'une double compétence marketing et commerciale offre à des étudiants de formation technique ou diplômés d'un titre d'ingénieurs, de larges opportunités professionnelles dans le secteur de l'ingénierie commerciale de haut niveau, en France ou à l'International.

Chargé d'affaires, Ingénieur commercial grands comptes, Chargé de clientèle, Ingénieur d'affaires, Key account manager, Chargé de développement de marchés internationaux, Trademarketeur, Chef de projet, Chef produit, Chef des ventes, Chef d'agence, Responsable marketing et vente, Business manager...

### SPÉCIFICITÉS

#### > Formation continue :

Le Master Ingénieur d'Affaires intègre également des apprenants en formation continue par la voie de la validation d'acquis, le cas échéant.

L'alternance s'effectue alors sous convention de stage ou contrat salarié.

#### > VAE :

Le programme est également accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) totale ou partielle pour tous les professionnels désirant valoriser leurs compétences et leurs expériences professionnelles par un diplôme (sur un dossier spécifique).

## LE MASTER, VU DE L'INTÉRIEUR //



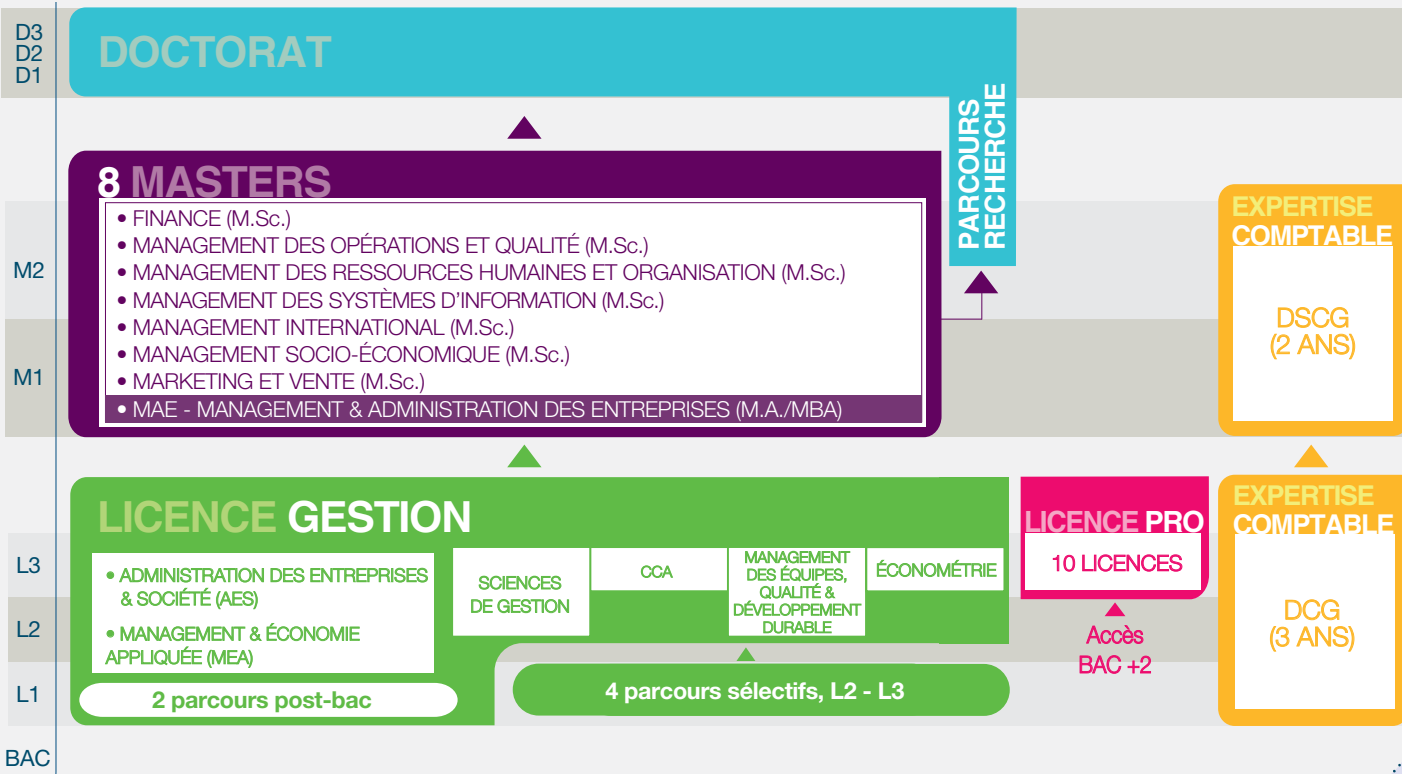
**Stéphane HAMM**

DIPLÔMÉ DU MASTER  
MARKETING ET VENTE  
EN B TO B  
(EN FORMATION CONTINUE),  
DIRECTEUR DE  
RÉGION - DIRECTEUR  
COMMERCIAL

« J'ai complété ma formation par ce Master très complet, et qui est en parfaite cohérence avec mon parcours professionnel. D'un poste d'encadrement commercial j'ai évolué vers la direction d'une Business Unit, multi sites et regroupant plusieurs métiers. J'ai été surpris en découvrant à quel point le programme est en adéquation avec la problématique actuelle des entreprises, et ce pour des organisations pouvant être très complexes. Toutes les activités de la

chaîne de valeur y sont traitées. De fait, d'un point de vue stratégique, le diplôme en question m'a non seulement permis de décrypter la qualité des organisations des entreprises, mais également de prendre des positions sur les possibilités optimales offertes en ce sens. Pour conclure, chaque étudiant qui aboutira dans cette formation sera forcément armé pour pouvoir évoluer dans le monde du management, et celui des affaires en général. »

# L'OFFRE DE FORMATION DE L'IAE LYON



## CONTACT

### IAE Lyon

Université Jean Moulin Lyon 3

Master Ingénieur d'Affaires

6 cours Albert Thomas - BP 8242

69355 Lyon cedex 08

Tél. : 04 26 31 87 64

Fax : 04 26 31 88 02

iae-alternance.masteringenieurd'affaires@univ-lyon3.fr

<http://iae.univ-lyon3.fr>

Suivez  
l'IAE Lyon



<http://www.facebook.com/Officiel.IAELyon>



[http://twitter.com/IAE\\_Lyon](http://twitter.com/IAE_Lyon)

SOYEZ 100% PARTENAIRES ! L'IAE LYON FORME VOS FUTURS COLLABORATEURS.  
SOUTENEZ NOTRE DÉVELOPPEMENT EN NOUS VERSANT VOTRE TAXE D'APPRENTISSAGE.  
NOUS SOMMES HABILITÉS À PERCEVOIR 100% DU BARÈME (HORS QUOTA)

CONTACT : 04 78 78 70 70