

Mon environnement

Mon Université

- Un environnement international : première université de France en nombre d'étudiants étrangers avec plus de 5.000 étudiants internationaux venant de 164 Pays
- Égalité des chances : la seule Université d'état des Alpes-Maritimes, pluridisciplinaire depuis 1965
- Histoire et modernité : puisant les racines de sa création en 1639, à la pointe de la haute technologie avec son Campus à Sophia Antipolis.
- Une université de taille : plus de 25.000 étudiants et 1.200 enseignants-chercheurs



Mon École

- Depuis 1966 la référence universitaire pour la formation dans les domaines de l'expertise-comptable et de la finance, du management et de la direction d'entreprise.
- Une situation géographique stratégique, grâce au deuxième aéroport international de France et à la proximité de Monaco, de l'Italie et de Sophia Antipolis (la "French Silicon Valley")
- 1.200 étudiants, dont 470 étrangers, et un corps enseignant international
- Des formations hautement professionnalisantes : plus de 100 intervenants professionnels et des stages obligatoires dans tous les cursus.



Je contacte l'IAE

Tél. : +33 (0)4 89 15 21 00
E-mail : iae@unice.fr

J'écris à l'IAE

IAE NICE
Campus Saint-Jean d'Angély
24, avenue des Diables Bleus
F-06357 NICE cedex 4

Je vais à l'IAE

rue du 22^e B.C.A.
Tramway : arrêt Vauban
Train : station Riquier
Bus #20, #27 : arrêt Saint-Jean d'Angély
Vélo-Bleu

iae.unice.fr



Tous droits réservés - IAE NICE 2018. Crédit photos : Fotolia et DSD UNS.
Ne pas jeter sur la voie publique.

Les informations contenues dans ce document peuvent faire l'objet de modifications ultérieures.
Elles vous sont communiquées à titre indicatif.



Master Ingénierie Commerciale

Ingénierie Commerciale

Devenir ingénieur commercial

Présentation

Les compétences en marketing digital et en ingénierie commerciale, nécessaires pour faire face aux enjeux d'un environnement d'affaires connecté à internet et aux médias numériques et mobiles.

Le parcours Ingénierie Commerciale (IC) répond aux attentes actuelles d'efficacité commerciale, d'audit de la force de vente et d'internationalisation des entreprises. Il s'agit clairement d'axes stratégiques pour les entreprises et les organisations pour les années à venir. Le parcours Ingénierie Commerciale (IC) forme des spécialistes de la gestion commerciale/vente capables d'assurer les fonctions de direction commerciale, de management des ventes, de chefs de marchés ou de marques dans les entreprises quels que soient leur taille ou leurs domaines d'activité. Il s'agit donc d'une formation à des compétences centrées sur la gestion d'un portefeuille clients et ce n'est en aucun cas une formation au marketing stricto-sensu, mais une formation à la vente (notamment pour des ingénieurs technico-commerciaux).

Compétences

- Elaborer stratégie marketing; Gérer opération de mix marketing ; Piloter action de marketing opérationnel; Gérer campagne d'e-mailing; Elaborer stratégie communication multicanale; Réaliser études de marché; Concevoir plan marketing; Gérer la relation client;
- Maîtriser les outils de la vente et de la négociation; Définir et piloter un budget ; Maîtriser logiciels de gestion ; Concevoir l'ensemble des contrats ;
- Manager force de vente ; Gérer portefeuille clients.

Vers les métiers de l'entreprise

M1403 Etudes et perspectives socio-économique
M1705 Marketing
M1707 Stratégie commerciale

Contenu de la formation

Première année

UE	Cours	ECTS	Hrs
1	Environnement des affaires	6	60
2	Business strategy	6	60
3	Hommes et organisation	6	72
4	Fondamentaux du marketing et de la vente	6	72
5	Pré-spécialisation en ingénierie commerciale	6	72
6	Projet professionnel et de recherche	30	12

TOTAL HEURES PREMIÈRE ANNÉE 348

Deuxième année

UE	Cours	ECTS	Hrs
7	Outils commerciaux et fondamentaux de la vente	6	72
8	Relations d'affaires et gestion clients	6	60
9	Outils budgétaires et fonction commerciale	6	60
10	Management des hommes et de la force de vente	6	48
11	Vente en environnement international	6	60
12	Projet professionnel et de recherche	30	36

TOTAL HEURES DEUXIÈME ANNÉE 336

TOTAL HEURES MASTER 684

Admission

Je postule

Phase d'admissibilité : mon dossier est évalué sur la base des trois critères cumulatifs suivant :

1. **Pré-requis nécessaires pour suivre la formation** :
 - être titulaire d'un diplôme de niveau bac+3 ou d'un titre jugé équivalent (180 ECTS ou 90 US credits)
 - Test d'aptitude à la gestion : Score SIM ou GMAT ou GRE ou SAT ou TAGE MAGE
2. **Mérite académique**
3. **Projet professionnel**

Phase d'admission : je passe un entretien oral avec le jury

Combien ça me coûte

En fonction de ma situation, j'aurai à régler :

- **droits nationaux** : il s'agit des taxes fixées par le MENESR (Ministère de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche). Tous les étudiants doivent régler les droits nationaux. Le montant exact de ces droits est communiqué par le ministère (et publié sur le site) mi-juillet.
- **cotisation de Sécurité Sociale** : elle est due par les étudiants français ou étrangers (hors UE) qui, au 1er octobre, ont moins de 28 ans. Sont exonérés : les étudiants de l'Union Européenne ayant une couverture dans leur pays d'origine, les membres des foyers SNCF, les étudiants travaillant au moins 96 heures par mois et tous les étudiants qui, au 1er octobre, ont plus de 28 ans.
- **cotisation Culture et Sport** : cette cotisation est facultative (montant : 30 euros). Elle donne accès à toutes les installations sportives de l'Université et à des réductions concernant les activités culturelles.
- **droits spécifiques** : le montant des droits spécifiques dépend de votre régime d'inscription.

Si je suis en « formation initiale » : la quasi-totalité de mes frais de scolarité est prise en charge par l'État. Je paye les droits nationaux et la cotisation à la sécurité sociale

Si je suis en « formation permanente » : l'État prend en charge une partie de mes frais de scolarité. Le reste est à ma charge

Si je suis en « formation continue » : l'État prend en charge une partie de mes frais de scolarité et le reste est pris en charge par un organisme financeur et/ou mon employeur.