



# Management des Systèmes d'Information

## Master 1 et 2 Ingénieur d'Affaires en Technologies de l'Information (IATI)

Formation Initiale | Formation Continue | Apprentissage | Contrat Pro



### Présentation et objectifs

Le Master Ingénieur d'Affaires en Technologies de l'Information (IATI) propose une double compétence permettant de lier expertise en technologies de l'information et management commercial en entreprise. L'objectif de la formation est de former des ingénieurs d'affaires spécialisés dans le secteur des Technologies de l'Information (TI). Cette spécialisation correspond à un besoin précis des entreprises, à la recherche de commerciaux B to B de haut niveau, capables de comprendre les problématiques de l'entreprise cliente et capables de négocier avec des cadres dirigeants et de répondre à des appels d'offres.

L'intégration professionnelle se concrétise par une mission et un stage permettant d'associer connaissances théoriques et résolution d'un problème pratique en M1 et M2.



### Conditions d'admission et profil des étudiants

Le Master Ingénieur d'Affaires en Technologies de l'Information (IATI) est organisé en deux ans et quatre semestres de S1 à S4. Le M1 est composé de deux semestres. Le premier correspond à un tronc commun d'acquisition de connaissances en gestion et le second semestre permet un début de spécialisation en Ingénieur d'Affaires en Technologies de l'Information.

Les semestres 3 et 4 se réalisent en M2 avec un rythme adapté aux impératifs académiques et aux entreprises.

Entre Février et Mai, une partie des enseignements du second semestre se réalise sur le campus et en partenariat avec le programme Grande Ecole de Montpellier Business School.

Afin d'accroître la dimension internationale et l'insertion professionnelle, une part des enseignements du M2 est en anglais. Par ailleurs, les échanges sous forme classique ou en double diplôme sont favorisés au niveau du M1.

Profil recherché : gestionnaire avec une compétence en TI (universités, ESC, etc.) et profil informatique (écoles d'ingénieurs, Master Informatique, etc.) Candidature en ligne sur notre site internet : <https://iae.umontpellier.fr>

#### Accès en M1

Étudiants détenteurs d'une Licence ou équivalent (Bac+3, 180 ECTS). Étudiants de profils scientifiques, techniques ou tertiaires.

#### Accès en M2

Étudiants détenteurs d'un Master 1 ou équivalent (Bac+4, 240 ECTS).



### Contacts

Formation Continue [iae-formationcontinue@umontpellier.fr](mailto:iae-formationcontinue@umontpellier.fr)

CFA [cfa@ensuplr.fr](mailto:cfa@ensuplr.fr)

Pôle pédagogique de l'IAE [iae-commission-M1-IATI@umontpellier.fr](mailto:iae-commission-M1-IATI@umontpellier.fr)

[iae-commission-M2-IATI@umontpellier.fr](mailto:iae-commission-M2-IATI@umontpellier.fr)

Taux d'insertion  
professionnelle\*  
à la fin du stage Master

85%



### Carrières et métiers

- Chargé d'affaires dans le secteur des TI
- Responsable d'équipe commerciale dans le secteur des TI
- Consultant en SI
- Directeur commercial (Entreprises du secteur des TI)



## Programme des enseignements

Master 1 - Semestre 1		30 ECTS
UE1	Organisation et économie	5 ECTS 36 h
UE2	Système d'information comptable	5 ECTS 36 h
UE3	Marketing	5 ECTS 36 h
UE4	Informatique de gestion	5 ECTS 36 h
UE5	Finance	5 ECTS 36 h
UE6	Management des ressources humaines	5 ECTS 36 h

Master 1 - Semestre 2		30 ECTS
UE1	Traitement de l'information	5 ECTS 36 h
UE2	Stratégie et intelligence	5 ECTS 36 h
UE3	Ingénierie Financière	5 ECTS 36 h
UE4	Négociation / communication-vente	5 ECTS 36 h
UE5	Fiscalité et méthodologie	5 ECTS 36 h
UE6	Stage	5 ECTS

Master 2 - Semestre 3		30 ECTS
UE1	Environnement marché et TIC	5 ECTS 36 h
UE2	Négo vente dans les TIC	5 ECTS 36 h
UE3	Consulting et Management de Projet	5 ECTS 36 h
UE4	Système d'Informations / Sécurité	5 ECTS 36 h
UE5	Culture des TIC	5 ECTS 36 h
UE6	Big Data	5 ECTS 36 h

Master 2 - Semestre 4		30 ECTS
UE1	Séminaire d'intégration professionnelle	5 ECTS 36 h
UE2	Projet	5 ECTS
UE3	Stage	20 ECTS



## Poursuite d'étude

L'étudiant a la possibilité de poursuivre ses études par un doctorat en Sciences de Gestion.



## Stages et contrats d'alternance

### Stages

- DELL : Gestion de portefeuilles clients B to B
- ATOS Intégration : Déploiement de modules de Gestion de la Relation Client (CRM)
- IBM : Communication commerciale
- DIADEMYS : Gestion de projet Business Intelligence et développement commercial

### Contrats d'alternance

- IBM, DELL, Capgemini, Atos, Steria, Oracle, GFI

