

Management des Systèmes d'Information

Parcours : Ingénieur d'Affaires en Technologies de l'Information (IATI)

Formation Initiale | Formation Continue | Apprentissage | Contrat Pro
- Parcours Master 1 et 2



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 BtoB 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 est facilitée par des périodes en entreprise permettant d'associer connaissances théoriques et résolution d'un problème pratique en M1 et M2.

MOTS CLÉS : Ingénieur d'affaires, Chargé d'affaires, Technologie de l'Information



Savoir-faire et compétences

Durant le master, les étudiants apprendront à analyser les besoins des entreprises en technologies de l'information afin de proposer les solutions les plus adaptées. Ils sauront négocier une offre dans le domaine des technologies de l'information avec un client en BtoB. Enfin, ils pourront travailler en équipe pour pouvoir ensuite être à même de manager une équipe de commerciaux.

D'une manière générale, les étudiants connaîtront les différentes disciplines de la gestion avec un niveau suffisant pour interagir efficacement avec l'ensemble des services de l'entreprise et défendre d'une manière satisfaisante leurs positions au sein des organes de décision de l'organisation.



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.

Les semestres 3 et 4 sont en M2. Entre février et juin, une partie des enseignements du second semestre se réalise sur le campus et en partenariat avec le programme Grande École de Montpellier Business School. Afin d'accroître la dimension internationale et l'insertion professionnelle, une partie des enseignements du M2 est en anglais.

Profils recherchés : gestionnaire ou commercial avec des compétences en TI (universités, ESC, etc.) et profil informatique (écoles d'ingénieurs, Master Informatique, etc.).

Candidature en ligne : <https://iae.umontpellier.fr>

Accès en M1 : Étudiants détenteurs d'une Licence ou équivalent (Bac+3, 180 ECTS) et de profils scientifiques, techniques ou tertiaires.

Accès en M2 : Étudiants détenteurs d'un Master 1 ou équivalent (Bac+4, 240 ECTS).

Programme des enseignements

M1 - Semestre impair		30 ECTS
UE1	GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	5 ECTS 30 h
UE2	MARKETING	5 ECTS 30 h
UE3	ORGANISATION ET ÉCONOMIE	5 ECTS 30 h
UE4	COMPTABILITÉ / CONTRÔLE	5 ECTS 30 h
UE5	INFORMATIQUE GESTION / SIMULATION	5 ECTS 30 h
UE6	MANAGEMENT DES SYSTÈMES D'INFORMATION	5 ECTS 30 h

M1 - Semestre impair		30 ECTS
UE1	FINANCE	5 ECTS 30 h
UE2	STRATÉGIE / INTELLIGENCE ECONOMIQ/ BIG DATA	5 ECTS 30 h
UE3	GESTION DE PROJET / ANALYSE DE DONNÉES	5 ECTS 30 h
UE4	ANGLAIS / COMPORTEMENT ET DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL	5 ECTS 30 h
UE5	TECHNIQUES DE VENTE ET NÉGOCIATION	5 ECTS 30 h
UE6	STAGE / MÉMOIRE	5 ECTS

M2 - Semestre impair		30 ECTS
UE1	BIG DATA	5 ECTS 30 h
UE2	GESTION DE PROJET SI/ ENVIRONNEMENT COLLABORATIF/ SI ET DÉMOCRATIE	5 ECTS 30 h
UE3	SI ET ORGANISATION (STRATÉGIE, DROIT ET AIDE À LA DÉCISION)	5 ECTS 30 h
UE4	NÉGOCIATION VENTE DANS LES TI	5 ECTS 30 h
UE5	ENVIRONNEMENT MARCHÉ ET TI	5 ECTS 84 h
UE6	NÉGOCIATION / VENTES B TO B	5 ECTS 30 h

M2 - Semestre pair		30 ECTS
UE1	SÉMINAIRE PROFESSIONNEL	5 ECTS 30 h
UE2	PROJET	5 ECTS
UE3	MÉMOIRE	20 ECTS

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)

Associations IAE

