Contrat de Professionnalisation : Mastère spécialisé Ingénieur d'Affaires Industrielles

Objectifs de la formation

Créé en 1989, le Mastère Spécialisé Ingénieur d'Affaires Industrielles - MSIAI - permet à des scientifiques d'acquérir une double compétence pour exercer les fonctions d'ingénieur d'affaires, de chef de projet ou d'acheteur.

Trois idées clés favorisent le développement de cette formation :

- Apprendre avec les professionnels. Chefs d'entreprise, directeurs de projet, spécialistes des ventes aux grands comptes, acheteur dans un grand groupe, avocats, responsable des paiements internationaux dans une banque ou magistrat par exemple. Ils ont la volonté de transmettre aux apprenants les boîtes à outils qu'eux-mêmes utilisent au quotidien.
- Apprendre en faisant. Créée en 1997, la mission export est la « colonne vertébrale » de ce MS. Pour le compte d'une entreprise, les ingénieurs - par équipe de deux - participent de façon opérationnelle à son développement international : construction d'une démarche marketing/vente, étude de marché, recherche de distributeurs, de clients, de fournisseurs, création d'une filiale, etc. Un voyage d'affaires dans le pays cible est nécessaire pour atteindre les objectifs et rédiger ensuite des conclusions actualisées et personnalisées.
- Accompagner les ingénieurs jusqu'à l'emploi. Sur un marché du travail souvent caché, le MSIAI accompagne avec succès ses ingénieurs jusqu'à l'emploi, grâce à un réseau alimenté notamment par les 26 promotions sorties depuis 1990 et par les nombreux industriels qui connaissent désormais la solidité de ce cursus.

Recrutant essentiellement des profils scientifiques, ce MS oriente ainsi ses ingénieurs vers des projets complexes où la double compétence et une bonne connaissance de l'international sont désormais indispensables.

Admission

- Ingénieurs ou titulaires de Masters scientifiques
- Bac + 4 avec 3 années d'expérience professionnelle
- Bac +2 avec 5 à 10 années d'expérience professionnelle après validation des acquis de l'expérience (VAE)

Code RNCP : 34466		Mise à jour : 24/06/2020

Intitulé		Durée	
Ingénieur d'Affaire	• Métier Ingénieur d'Affaires	35h	60 h (dont 2h d'évaluation)
	• Techniques commerciales	7h	
	• L'intelligence économique	6h	
	• Création et économie d'entreprise	12h	
Techniques de Gestion	• Réponse aux appels d'offres	20h	150 h (dont 2h d'évaluation)
	• Stratégie et Marketing	35h	
	• Finance et contrôle de gestion	40h	
	• Achats	35h	
	• La vente des services dans l'aéronautique	20h	
Le contexte international	• Géopolitique : un monde nouveau	35h	160 h (dont 2h d'évaluation)
	• Gestion de projet à l'international	35h	
	• « Trade finance » à l'international	30h	
	• Mission export	30h	
	• Anglais de négociation	30h	
Questions juridiques	• Le système judiciaire	32h	70 h (dont 2h d'évaluation)
	• Droit social	8h	
	• Protection de la propriété intellectuelle	7h	
	• Mode alternatif de règlement des conflits	14h	
	• Export control – international contracts	9h	
Savoir-être	• Théâtre et Management	35h	160h (dont 1h d'évaluation)
	• « Personal branding » dans l'entreprise	7h	
	• Œnologie	13h	
	• PNL	35h	
	• Préparation à l'emploi / culture général	50h	
	• Préparation aux entretiens Anglais	20h	
Thèse professionnelle			1 h d'évaluation
Sous-total enseignements (hors évaluation et tutorat)		590	
Sous-total évaluations et tutorat		10	
TOTAL : 600 heures (dont 10 heures d'évaluation)			

UE : Métier Ingénieur d'Affaires

Responsables des cours : Pierre de Genis, Aymeric Mallet, Jean-Marie Dilhac, Jean-Jacques Bois

Métier Ingénieur d'Affaires (partie 1), Pierre de Genis

Compétences visées : Développer une posture commerciale orientée vente d'affaires

Contenu détaillé du cours :

Présenter les étapes de la vente d'affaires

Identifier les qualités de l'ingénieur d'affaires

Développer une stratégie d'approche client :

- Qualification d'une affaire (Go/NoGo et stratégie de réponse)
- Plan d'actions commerciales (cartographier les comptes et prospects)

Comprendre les attentes d'un client vis-à-vis de son fournisseur

Identifier les ressorts d'une communication client réussie

Professionnaliser et structurer son approche client :

- Réussir le premier contact
- Comprendre les besoins du client
- Identifier les motivations d'achat du client
- Analyser et cartographier les circuits de décision
- Développer l'écoute active
- Structurer une approche constructive en entretien de prospection
- Construire une argumentation structurée orientée client
- Présenter une offre technique et commerciale centrée client

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Autodiagnostic - Etudes de cas – Jeux – Atelier – Caméra -

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas – Ateliers - quiz

Métier Ingénieur d'Affaires (partie 2), Pierre de Genis

Compétences visées : Apprendre les techniques de négociations pour préserver les intérêts de l'entreprise

Contenu détaillé du cours :

Comprendre les postures de la négociation

Identifier les 5 règles d'or de la négociation :

- Apprendre à présenter son offre au client
- Argumenter en négociation
- Maîtriser les concessions/contreparties
- Développer une stratégie gagnante en négociation
- Maitriser la conclusion de la négociation

Préparer ses négociations avec la matrice des objectifs et de concessions/contreparties

Identifier les 6 curseurs de la négociation

Apprendre à gérer et maitriser son stress :

- Identifier les comportements refuges
- Développer son assertivité
- Détecter et répondre aux pièges de nos clients

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Autodiagnostic - Etudes de cas – Jeux – Atelier – Caméra

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas – Ateliers - quiz

Techniques commerciales, Aymeric Mallet

Compétences visées : Se former à la prospection téléphonique

Contenu détaillé du cours :

La prospection téléphonique : son objectif et ses méthodes

Acquérir les méthodes et outils nécessaires pour définir un potentiel commercial sur une cible, élaborer des objectifs de vente, et les suivre de manière professionnelle

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Méthodologie illustrée par un retour d'expérience et la mise en place de jeux de rôles

Modalités d'évaluation :

Application des méthodes apprises lors de mises en situation

Services de renseignement, contre-espionnage et intelligence économique, Jean-Marie DILLAC

Compétences visées : Connaître l'organisation des services français avec lesquels un ingénieur d'affaires peut être amené à interagir. Avoir une connaissance superficielle des

organisations étrangères. Maîtriser les bases de l'intelligence économique notamment en matière de sécurité économique. Dans ce domaine, être averti des risques associés aux déplacements à l'étranger et à la participation à des salons professionnels. Connaître l'existence de nombreux outils publics d'aide à la mise en œuvre de la sécurité économique.

Contenu détaillé du cours :

Services français de renseignement et de contre-espionnage : cycle du renseignement, communauté française du renseignement, vocabulaire, missions et activités des différents services, services du second cercle, la protection du potentiel scientifique et technique de la Nation, méthodes de recrutement d'un agent de renseignement.

Services étrangers : USA, UK, Russie, Israël, Chine.

Intelligence économique : définition, histoire, déclinaisons à l'échelle du gouvernement et de l'entreprise, cycle de l'information, classification de l'information (moyens d'accès, impact, fiabilité), outils publics (fiches du SISSE, site « conseils aux voyageurs », passeport ANSSI, guide du routard, calepin DGA…), cas des déplacements à l'étranger et des salons professionnels.

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Exposé
- Présentation de vidéos
- Mise en situation (jeu de rôle)

Création et économie d'entreprise, Jean-Jacques Bois

Compétences visées : Comprendre les enjeux de la création d'entreprise de la création, à la cession, en passant par la levée de fonds et le pilotage opérationnel

Contenu détaillé du cours :

- Les différentes étapes de la création d'une entreprise
- La posture d'entrepreneur en tant que créateur d'entreprise, manager et vendeur
- Les spécificités du financement des start-up techno
- Le pilotage opérationnel de la start-up

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Partage d'expériences
- Analyse de business plan
- Analyse financière
- Analyse de documents juridiques
- Mises en situation

UE : Techniques de Gestion

Responsable du cours : David Ledieu, Arnaud Roigt, Vincent Beck, Albert Varenne, Thierry Gourmanel

Contenu pédagogique :

Réponse aux appels d'offres, David Ledieu

Compétences visées : Acquérir une méthodologie pour répondre efficacement aux appels d'offres. Application à un cas pratique

Contenu détaillé du cours :

- Contextualisation de la réponse aux appels d'offres
- Rôles de l'Ingénieur d'affaire /Bid manager dans la réponse aux appels d'offres
- Etapes clés de la réponse aux appels d'offre
- Préparation et validation du business case de la réponse
- Préparation et validation d'une proposition gagnante
- Etudes de cas pratiques et mises en situation

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Cours théorique, Cas pratiques, partage d'expériences professionnels

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu par groupe sur cas pratique

Stratégie et Marketing, Arnaud Roigt

Compétences visées :

- Donner aux ingénieurs du MS les bases théoriques minimales en Stratégie et en Marketing (positionnement, proposition de valeur, marché, segmentation, pricing, marketing mix...).
- Préparer les missions exports (savoir porter un regard critique sur l'offre service/produit, disposer d'outils d'analyse stratégique et de construction d'une approche marketing) avec la confrontation de la théorie enseignée à des cas concrets et les échanges en groupe ou en direct avec l'intervenant.
- Savoir construire une démarche stratégie / marketing/ vente.

Contenu détaillé du cours :

- Qu'est-ce que la Stratégie ?
- Principes théoriques et outils classiques, mis en perspectives sur des cas concrets
- Qu'est-ce que Marketing ?
- Principes théoriques et outils classiques, mis en perspectives sur des cas concrets Mise en situation sur des études de cas

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :
Mise en situation sur des études de cas

Modalités d'évaluation :
Rendu de la mission Export

Finance et contrôle de gestion, Vincent Beck

Compétences visées :

- Compréhension des documents de synthèse : le bilan et le compte de résultat
- Acquisition des notions bases de la comptabilité et du contrôle de gestion
- Acquisition d'une vision générale de l'environnement bancaire
- Acquisition des fondamentaux sur les instruments financiers usuels et application en gestion des risques

Contenu détaillé du cours :

- Analyse des documents de synthèse : le bilan, le compte de résultat et le tableau des flux de trésorerie
- Analyse de la structure financière de l'entreprise
- Analyse des différentes composantes de la rentabilité de l'entreprise et de ses leviers de performance
- Compréhension des écritures comptables par partie double
- Compréhension des différents acteurs financiers
- Introduction à différents instruments financiers : actions, obligations, prêts, options, changes à terme
- Application des connaissances acquise à la gestion des risques

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Cours entrecoupés de travaux pratiques
- Ateliers
- Etudes de cas
- Intervention de spécialistes
- Restitutions orales individuelles et en groupe

Modalités d'évaluation :

Une évaluation sur 100 sera donnée aux ingénieurs et prendra en compte :

- Qualité des présentations orales liées aux travaux préparatoires demandés
- Qualité des interventions, savoir être et engagement dans les exercices, ateliers et études de cas
- Exercice de synthèse en fin d'enseignement

Achats, Albert Varenne

Compétences visées : la fonction ACHATS

Contenu détaillé du cours :

Les Achats une fonction stratégique :

- pourquoi dans une économie globalisée la fonction « Achats » s'est fortement développée et est devenue une fonction stratégique dans l'entreprise
- comment trouver la bonne stratégie « Achats » ? comment organiser la fonction, quels en sont les processus, les outils ? Comment l'animer ?
- Les Achats face aux exigences de responsabilité sociétale et de développement durable

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Support de cours théoriques
- Etudes de cas
- Ateliers de mise en situation

Modalités d'évaluation :

- Auto évaluation

La vente des services dans l'aéronautique, Thierry Gourmanel

Compétences visées :

- L'objectif de ce module est de proposer une familiarisation à l'environnement COMMERCIAL de l'après-vente aéronautique, en donnant une vision du Support Clients et des Ventes de Services principalement.
- Aborder la phase d'acquisition (Lobbying, marketing, appel d'offre, les exigences, la négociation, les contrats).
- Traiter le volet après-vente, avec un focus sur les contrats de services, et le processus de vente des Services chez les équipementiers, en relation avec les acteurs majeurs du marché tels que : les compagnies aériennes, les opérateurs, les centres de maintenance MRO, les intégrateurs et avionneurs.

Contenu détaillé du cours :
Le module s'articule principalement sur deux domaines :
De la première monte (l'OEM ou le neuf > production de l'avion) à l'entrée en service (exploitation des avions > Service après-vente).

La première monte : Une introduction macro sur le besoin du client avionneur, marketing et opportunités, la phase acquisition, risques et enjeux, le processus de sélection, les business modèles, jusqu'à l'entrée en Service.
L'après-vente : Les droits et devoirs du fournisseur, les composantes du Support, la mise en place du système de soutien du produit, typologie des Services équipements, la concurrence, la vente des services, le budget commercial, les visites clients, la relation client, …

Et enfin, un volet qui met l'auditoire face aux enjeux opérationnels, « Être fournisseur d'une compagnie aérienne » (les clients, notoriété, tailles, enjeux, performance, coût de la non performance, les opérations, la satisfaction client).
Le cours est clôturé par une étude de cas qui consiste à réaliser une réponse a appel d'offre et permet de valider l'assimilation du cours sur la vente des services en particulier.

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :
Présentation PowerPoint, en une quinzaine de chapitres. Vidéo. Des échanges dynamiques avec les élèves sont privilégiés. Zoom sur des points précis, anecdotes, exemples, recommandations, partage de l'expérience. Il peut arriver de faire participer de jeunes commerciaux qui viendrons partager leur expérience de débutant.

Cas pratique: Répondre à un appel d'offre. Réalisation d'une offre commerciale par un équipementier, pour le compte d'une compagnie aérienne, sur la base d'un énoncé, suivi de l'établissement d'un business plan grandeur nature. Restitution de l'offre. Cinq équipes de 4 personnes, participent en concurrence. Lors de la conclusion, les équipes de vente pourront apprécier les hypothèses et prises de risques de leurs concurrents.

Modalités d'évaluation :
La présentation d'un corrigé de l'étude de cas, permettra à l'enseignant ainsi qu'aux équipes de vente d'apprécier les différentes options retenues ou écartées, au travers de la lecture de l'énoncé, et de se situer en regard de l'attendu nécessaire pour gagner l'affaire.

UE : Le contexte international

Responsable du cours : Henri Poncet, Bichoî Metias, Alain Sanchez, Germain Dufor, Barbara Moore

Contenu pédagogique :

Géopolitique : un monde nouveau (2021-22 : Pour un autre regard sur le monde après la pandémie), Henri Poncet

Compétences visées :

- Connaître le passé pour comprendre le présent et réfléchir à l'avenir.
- Comprendre l'environnement international de l'ingénieur d'affaires industrielles.
- Missions à l'étranger dans les zones à risque.

Contenu détaillé du cours :

- Du monde clos à l'univers infini en 2000 ans : science, philosophie et religion.
- L'Islam : religion et civilisation arabe. De ses conséquences sur le Proche et le Moyen Orient.
- Guerres hors limites et batailles invisibles :
    - Les grandes ruptures stratégiques (nucléaire, soft power, intelligence, terrorisme…).

- Les grands défis (IA, démographie, écologie…).
- L'affrontement Etats-Unis/Chine(retour à un monde bipolaire) et les autres (Asie, Europe, Afrique…).

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Séminaire sur 6 journées en pédagogie de l'échange, dite« de l'apprenant » : poser des questions, se poser des questions. Supports : cartographie, power point, interview etc.

Modalités d'évaluation :

Appréciation participation promotion

Gestion de projet à l'international, Bichoï Metias

Compétences visées :

- relier la formation aux situations professionnelles, sociales ou culturelles et aux compétences qui sont visées par la formation
- choisir convenablement les méthodes et outils utiles à la gestion de projet au sein de grands groupes multinationaux. La formation n'a pas alors pour seul objet la transmission de connaissances : elle doit permettre des changements de comportements

Contenu détaillé du cours :

Méthodologie de gestion de projet - Les outils du gestionnaire de projet - Gouvernance de projet - Gestion des ressources - Planning de projet - Gestion des parties prenantes - Relier la formation aux situations professionnelles, sociales ou culturelles et aux compétences qui sont visées par la formation - Choisir les méthodes et outils utiles à la gestion de projet au sein de grands groupes multinationaux

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Cours présentiel, exercices et travaux dirigés.

Modalités d'évaluation :

lors de la mission export

Le « TRADE FINANCE » Les opérations de commerce extérieur et les ingénieurs d'affaires à l'international, Alain Sanchez

Compétences visées :

Apporter aux ingénieurs d'affaires des éléments de langage, des réflexes en matière d'analyse financière et d'approche des risques sur les opérations industrielles et commerciales a l'international.

Contenu détaillé du cours :

- Les connaissances de base du « trade finance »
- Les risques pays, les instruments de paiements, les incoterms, les aides des organismes publics, les assurances (privées et publiques)
- La sécurisation par les engagements par signature des banques
- Les garanties : premiers instruments pour aborder l'international- les crédits documentaires : seule technique réellement mondiale- les « standby » lettres de crédit : leur développement dans le monde
- Les financements internationaux
- Peut –on appliquer le financement du cycle d'exploitation au « trade finance » ? – de l'analyse financière a l'analyse transactionnelle- les financements de stocks- les différentes formes de mobilisations des créances commerciales-le « factoring » -le « forfaiting » - le crédit acheteur et le crédit fournisseur-le crédit bail international

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Partager les experiences d'un praticien de la banque a l'international ayant croise les demandes d'ingenieurs d'affaires dans de nombreux pays
- Echanger et former sur les fondamentaux des techniques de securisations et de financements du commerce exterieur
- Supports de cours « powerpoint » (environ 200 « slides ») et documentations « word » (env. 150 pages)

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas et corriges à partir de situations réelles d'opérations internationales qcm (Questions à Choix Multiples) sur chaque partie du cours

Mission export, Germain Dufor

Compétences visées : Approche marketing et démarche export. La proposition commerciale.

Créée en 1997, la mission export est la « colonne vertébrale » de ce MS.

- Pour le compte d'une entreprise, les ingénieurs participent de façon opérationnelle à son développement international : construction d'une démarche marketing/vente, étude de marché, recherche de distributeurs, de clients, de fournisseurs, création d'une filiale, etc.

Un voyage d'affaires dans le pays cible est nécessaire pour atteindre les objectifs et rédiger ensuite des conclusions actualisées et personnalisées

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Retour expériences – Accompagnement à la création de l'association, mentoring par équipe

Professional English Communication, Barbara Moore

Compétences visées :

- Convaincre et persuader en anglais (en s'appuyant sur l'intonation et des techniques rhétoriques)
- Structurer et défendre un argument
- Réussir une conversation téléphonique en anglais
- Transférer ses compétences acquises en négociation en français vers la négociation en anglais via des jeux de rôles

Contenu détaillé du cours :

Cours alternant groupe entier et demi-groupe, selon le sujet abordé.

1. Prise de parole en anglais Exercices de prise de parole en public ainsi que « debating », exercice typiquement anglo-saxon :

- Techniques et outils de prise de parole pour convaincre et persuader son auditoire
- Argumentation en s'appuyant sur des faits, statistiques, exemples visuels, « storytelling »
- Intonation, prononciation, rythme et fluidité de parole en anglais
- Communication avec assurance en anglais

2. Communication téléphonique / visio :

- simulations de situations 'réelles' pour identifier le vocabulaire manquant et leurs points faibles
- conventions de politesse anglo-saxonnes au téléphone (small talk, étiquette, etc.)

3. Négociation en anglais :

- Mise en œuvre des compétences gagnées en cours de négociation en français pour simuler des négociations en anglais
- Prise de parole et conventions de politesse pour mener à bien une négociation

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Jeux de rôles Simulations d'appels téléphoniques (enregistrés) L'entrainement au débat et discours impromptu sur des sujets variés Evaluation par les pairs et discussion sur points forts / faibles

Modalités d'évaluation :

Feedback individualisé, détaillé et régulier. Evaluation par les pairs avec supervision

UE : Questions juridiques

Responsable du cours : Elisabeth Schellino, Anne Prouteau, Emmanuel Tricoire, Françoise Housty, Mickael Giraudeau

Contenu pédagogique :

Le système judiciaire, Elisabeth Schellino

Compétences visées :

- Comprendre le système judiciaire français, son organisation, ses acteurs et ses procédures
- Acquérir une boîte à outils nécessaires à l'ingénieur d'affaires face au droit et à son éventuelle responsabilité contractuelle ou délictuelle civile et ou pénale
- Introduction aux cours suivants des intervenants en matière de droit du travail, du contrat, de la propriété intellectuelle, des modes alternatifs de résolution des conflits.

Contenu détaillé du cours : en demi groupe

- Présentation des sources du doit français et du droit international
- Le système judiciaire français, son organisation, ses acteurs
- La responsabilité de l'ingénieur d'affaire ou du chef d'entreprise

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Études de cas pratiques
- Mise en situation
- Visite de tribunaux et cour d' appel
- Modalités d'évaluation : Qcm

Droit social, Anne Prouteau

Compétences visées : le contrat de travail, le caractère international du contrat

Contenu détaillé du cours :

- L'écrit : un formalisme obligatoire ?
- Clauses essentielles figurant dans le contrat de travail (période d'essai, clause de non-concurrence, clause de mobilité, …)
- Clauses prohibées
- Délégation de pouvoir
- Rupture du contrat de travail
- Contrat réalisé à l'étranger

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Visite du Greffe du conseil des prud'hommes

Modalités d'évaluation :

Evaluation écrite mutualisée sur le pôle droit

Mode alternatif de règlement des conflits, François Housty

Objectifs du cours (compétences visées) :

- Acquérir les compétences clés nécessaires à la prévention et à la gestion des conflits en affaires et en entreprise
- Analyser la situation conflictuelle en entreprise et l'apport de la médiation
- Mettre en place les dispositifs en entreprise permettant de prévenir et gérer les situations difficiles
- Développement des connaissances en gestion du risque contractuel et relationnel
- Appréhender un savoir-faire méthodologique nécessaire pour conduire à une entente
- Trouver les leviers facilitant la sortie des blocages et l'accélération du processus d'affaires
- Maintenir et améliorer une relation d'affaires et/ou de travail performante

Contenu détaillé du cours :

Introduction :

- Préalable : Panorama des MARD
- L'environnement juridique et réglementaire de la médiation d'affaires

Le conflit forme et gestion :

- Gérer le conflit : mieux l'apprivoiser
- Du différent au différend : mieux comprendre

Mises en situation

La médiation dans les relations commerciales et d'affaires :

- La médiation et traités internationaux
- repérer les blocages
- Cas pratique et en groupe : anticiper et/ou résoudre une situation conflictuelle lors d'une négociation

La Médiation dans les organisations et la relation de travail :

- Les clés de lecture et d'intervention pour prévenir et réguler les conflits dans une équipe
- L'ingénieur facilitateur : habiletés pratiques pour un bon climat de travail
- Cas des médiations collectives et conflits sociaux : Qui rencontrer, dans quel ordre et comment mobiliser les acteurs ?

Cas pratique et en groupe : Dispositions juridiques et réalités ; les clés et outils d'un bon climat de travail

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Chaque concept est présenté soit sur papier – soit en diaporama

- Suivi d'une expérimentation par mise en situation pratique et études de cas
- Films pédagogiques illustratif

Modalités d'évaluation :

Participation en cours

Export control – international contracts, Mickael Giraudeau

Compétences visées :

- Connaitre les régimes de contrôle Export control au niveau international et national
- Identifier les catégories de classements et reconnaitre les réglementations
- Savoir quelles sont les autorisations qui existent pour exporter en conformité
- Gérer le formalisme inhérent aux licences (CNR, fiche analytique, gestion des conditions)
- Appréhender le concept de technologie et le lien avec les produits
- Construire les clauses contractuelles Export Control selon son activité
- Mettre en place des process adapté pour structurer la conformité en entreprise

Contenu détaillé du cours :

- Connaitre les régimes de contrôle Export control au niveau international et national :
  - Arrangement de Wassenaar, Missile Technology Control Regime, Nuclear Supplier Group, Group Australie
- Identifier les catégories de classements et reconnaitre les réglementations
  - EAR, ITAR, MG, DU, Crypto
- Savoir quelles sont les autorisations qui existent pour exporter en conformité
  - licence individuelle, STA , licence générale etc, de minimis, TAA, DSP5, GC et leur gestion
- Gérer le formalisme inhérent aux licences
  - CNR, fiche analytique, gestion des conditions, les obligations pour les signatures de contrats militaires, gestion des déclarations de redevance
- Appréhender le concept de technologie et le lien avec les produits
  - Qu'est que la technologie au sens de l'export control et comment l'identifier ?
- Construire les clauses contractuelles Export Control selon son activité
  - Force majeure, obligation d'information, marquage, clause classement, Clause obligation de moyen et obtention de licence, clause assistance mutuelle, clause sécurité
- Mettre en place des process adaptés pour structurer la conformité en entreprise
  - Exposé des différents process en entreprise : acquisition affaire, demande de licence, revue contractuelle, process achat, revue projet, process expédition

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Enseignement en cours magistral avec support de cours (présentation powerpoint)
- Enseignement interactif avec questions/réponses durant le déroulé du cours
- Enseignement à travers des exemples opérationnels réels rencontrés en entreprise

Modalités d'évaluation :

Cas pratiques / QCM

UE : Savoir-être

Responsable du cours : Marie Dillies, Thierry Vayssière, Paul Bonno, Alex Martinez de Mingo, Germain Dufor, Hélène Laffont

Contenu pédagogique :

Théâtre et Management, Marie Dillies

Objectifs : Cohésion de groupe. Sortir de sa zone de confort et appréhender un nouveau langage.

Contenu détaillé du cours :

- Appliquer les outils du théâtre au management

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Création de scènes et représentation – exercice d'improvisation

« Personal branding » dans l'entreprise, Thierry Vayssiere

Compétences visées :

- Définir le personal branding et montrer aux étudiants son importance dans leur future vie en entreprise.
- Leur démontrer que leur façon d'être, de se vendre et d'être perçus par leurs collègues, collaborateurs et supérieurs hiérarchiques est capitale dans leur travail et leur évolution.
- Faire le rapprochement entre le personal branding et les valeurs et les principes fondamentaux en entreprise ; faire prendre conscience de l'importance de ces valeurs et principes pour :
    - trouver sa place et être bien perçus dans l'entreprise
    - faire les bons choix de carrière en fonction de son caractère / ambition / projet professionnel
    - optimiser son organisation, son efficacité au travail et celui de ses équipes
    - prendre les bonnes décisions dans la gestion et l'organisation de son service ou de son entreprise

Contenu détaillé du cours :

- Qu'est ce que le personal branding ?

- Focus sur plusieurs thèmes récurrents dans la vie d'entreprise et savoir les connaître et optimiser son savoir être lorsqu'on y est confrontés. Ces thèmes sont : Les valeurs et la culture d'entreprise / Le Management / Les compétences / Le recrutement / La confiance et l'honnêteté / La motivation / Les objectifs / Les prises de décisions / Les erreurs / Les procédures / La bureaucratie / La circulation de l'information / La charge de travail et les horaires / La gestion des priorités / Négocier / La qualité / Le changement / Les profits / Travailler et jouer

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Support power point
- Etudes de 3 cas et mises en situation :
  - Cas n°1 : le jour de l'arrivée dans l'entreprise.
  - Cas N°2 : lié au recrutement.
  - Cas n°3 : lié à la gestion d'une prise de décision importante
- Utilisation récurrente de citations pour illustrer le propos
- Utilisation d'exemples concrets rencontrés lors de mon expérience de 20 ans en entreprise

Œnologie : viticulture, vinification, Histoire, Culture et économie du Vin, l'art de la dégustation, Paulo Bonno

Compétences visées :

Initiation aux goûts

- Connaître le vocabulaire technique pour décrire un vin et le mettre en valeur
- Acquérir les connaissances de base sur les vignobles français et les cépages
- Avoir les connaissances de base de la dégustation
- Savoir parler d'un vin dans un contexte professionnel d'un repas d'affaires
- Savoir choisir son vin, l'appellation, le millésime, le domaine viticole

Connaissance du vignoble français :

- Acquisition des connaissances de base sur les régions viticoles françaises : histoire, Culture, Terroirs (sols, climats, cépages, modes de vinification)
- Approche des cépages et des grands crus classés
- Connaître les principes de la dégustation (visuelle, olfactive, gustative), connaître le vocabulaire spécifique au vin.

Maîtriser le vin dans les relations professionnelles :

- Dégustation commentée de vins aux arômes très différents, caractéristiques de leur région et terroir. Mise en valeur les caractéristiques d'un vin
- L'importance du vin dans un repas d'affaires. Comment parler d'un vin dans une perspective commerciale
- Comment choisir un vin selon la région d'origine et la nationalité du client, et de l'accord mets et vins

- Connaître l'économie du Vin : conjoncture, évolution de la consommation, des tendances, le vin dans le Monde…

Le vin et les repas d'affaires :

- Vous êtes commercial, dans la communication, cadre ou dirigeant et ne maîtrisez pas le « savoir déguster » pour vos repas commerciaux. L'art de la dégustation est une part importante des règles de l'éducation, des bonnes manières et de la Culture Française auxquelles il convient d'y ajouter comment choisir un vin sur une carte de restaurant. Au même titre que votre tenue vestimentaire ou votre vocabulaire choisi, une connaissance en vin vous sera des plus utiles et laissera une impression indélébile à vos clients lors de vos rendez-vous d'affaires et peut faire la différence dans la conclusion de vos contrats.

Contenu détaillé du cours :

- Connaissance du vin : Histoire mondiale et de France depuis l'Antiquité jusqu'à nos jours, l'économie du vin aujourd'hui, les cépages, la viticulture, la vinification, l'élevage du vin, conservation, packaging, marketing du vin, les tendances (bio, biodynamie, naturel, vegan, désalcoolisation…)
- Culture générale et repas d'affaires

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

- Présentation du cours avec un PowerPoint détaillé
- Supports écrits de cours
- Dégustation commentée de plusieurs vins durant chaque séance

Modalités d'évaluation :

- Dégustations de vins commentées par les étudiants

<u>PNL – programme neuro linguistique, Alex Martinez de Mingo</u>

Compétences visées :

Acquérir des outils :

- pour gérer le stress
- pour mieux communiquer
- pour résoudre des conflits
- pour créer de l'empathie et pratiquer l'écoute active

Acquérir des méthodes pour manager une équipe

Contenu détaillé du cours :

- Gestion de soi - Gestion du stress et de la fatigue Communication efficace
- Lecture de son interlocuteur
- Connaissance de soi

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Méthodologies actives: Les ingénieurs apprennent en faisant. Ils sont en charge de préparer, expliquer et gérer l'acquisition des outils proposés.

Modalités d'évaluation :

- Évaluation en continue.
- Les élèves sont en charge de présenter un outil au reste de la classe. Ils sont évalués sur sa performance tout le long du cours.
- Auto évaluation.
- Les élèves définissent leurs objectifs et leurs engagements. À la fin de chaque journée ils mènent leur propre évaluation selon les objectifs et les engagements accordés avec le groupe.

Préparation à l'emploi / culture général, Germain DUFOR

Compétences visées : se présenter à un entretien de recrutement

Contenu détaillé du cours :

- Comprendre, mémoriser, et communiquer à partir d'un sujet d'actualité
- Les principales taches du manager et du commercial
- Préparation aux entretiens d'embauche
- Candidatures écrites
- Exercices devant la caméra – 10 séances de 3 heures pour chaque groupe

Préparation aux entretiens Anglais, Hélène LAFFONT

Compétences visées :

A la fin du cours l'étudiant sera capable de maitriser toutes les facettes de l'entretien d'embauche, à la fois en tant que candidat et en tant que recruteur, en anglais. Il sera capable de :

- Présenter et valoriser son parcours de formation à des interlocuteurs non familiers du système français
- Valoriser ses expériences professionnelles
- Exprimer son intérêt pour le poste visé
- Convaincre de l'adéquation de son profil avec celui du poste (hard skills et soft skills)
- Justifier ses prétentions salariales
- Echanger de façon spontanée et fluide sur des sujets divers
- Questionner son interlocuteur de façon variée et adaptée aux réponses reçues
- Etre à l'aise dans les changements de langue (code switching)

Contenu détaillé du cours :

Le cours sera composé d'une séance d'introduction de 2h puis de 6 séances de 3h. Les étudiants travailleront par groupes de 4

Séance d'introduction : Apports langagiers en lien avec l'entretien d'embauche ; rappel des techniques d'entretien travaillées en Français.

Séances d'entrainement : Jeux de rôle à partir d'offres d'emploi ciblées. Debrief détaillé sur le verbal (qualité de l'argumentaire, capacité à convaincre, capacité à questionner), le non verbal (body language) et sur la qualité de la langue (vocabulaire, grammaire, intonation, prononciation, rythme, fluidité).

Méthodes et/ou moyens pédagogiques :

Simulations d'entretiens filmées

Travail en groupes changeant toutes les 2 sessions

Evaluation par les pairs avec supervision du formateur

Modalités d'évaluation :

Feedback individualisé, détaillé et continu

Insertion professionnelle

- Ingénieur d'affaires,
- International Business Developer,
- Chargé de compte à l'international,
- Acheteur,
- Créateur d'entreprise,
- Export manager,
- Chef de projet,
- Sales Engineer

https://youtu.be/yrlKIXXsxAw