

## Manager en Ingénierie d'affaires



NÉGOCIATION D'AFFAIRES  
ET  
MANAGEMENT

### Le diplôme

Un diplôme Bac + 5 « Manager en Ingénierie d'affaires », titre certifié, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau I\*.

### Les objectifs de la formation

Former des professionnels, capables de concevoir et mettre en oeuvre des **solutions « sur mesure », adaptées aux besoins des clients**. L'Ingénieur d'affaires s'adjoit le concours de professionnels internes ou externes à son entreprise et manage l'équipe projet.

Il exerce une **veille marketing, économique et technologique permanente**.

- Conception d'un plan stratégique de développement commercial
- Détection d'opportunités d'affaires
- Développement de nouvelles activités
- Veille stratégique/intelligence économique
- Pilotage d'affaires complexes de la conception à la réalisation
- Management d'équipes projet

### Contacts

Heike Jabot :  
Directrice Pédagogique

Renseignements et inscriptions :  
inscription@supdev.com

Relations Entreprises :  
entreprise@supdev.com

### Sup de V

51, bd de la Paix  
78100 Saint-Germain-en-Laye  
01 39 10 78 78

www.supdev.com

### Perspectives professionnelles

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable grands comptes
- Business Developer.

### Secteurs d'activité

- Hautes technologies
- Informatique
- Télécommunications
- Industrie
- Services

dans un environnement national ou international.

### Déroulement de la formation

La formation (600 h annuelles) se déroule

- Sur 3 ans pour les titulaires d'un Bac + 2 ou d'un titre de niveau III
- Sur 2 ans pour les titulaires d'un Bac + 3 ou d'un titre de niveau II.

### Rythme de l'alternance

- 1 semaine en entreprise
- 1 semaine en formation.

### Procédure de recrutement

- Dépôt du dossier de candidature
- Epreuve rédactionnelle
- Test d'anglais (TOEIC blanc)
- Entretiens de groupe et individuel.

### Conditions légales d'inscription

- Etre âgé de moins de 26 ans
- Conclure avec une entreprise un contrat d'apprentissage en relation avec la formation.

### Votre profil

- Candidat(e) à profil technique ayant pour objectif d'acquérir une double compétence : technique et négociation/vente de solutions
- Candidat(e) issu(e) de cursus commerciaux ou formations tertiaires souhaitant acquérir ou renforcer des compétences dans la négociation B to B de haut niveau et la vente de création valeur (vente d'affaires).

\* RNCP- code nomenclature NSF 3121, paru au JO du 10/04/2010.

# Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage. Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.

(source dictionnaire permanent social 2008)



## Programme de la formation

### Conception d'un plan stratégique de développement commercial

- Analyser l'entreprise et son marché
- Elaborer un plan d'action commercial
- Décliner la stratégie commerciale
- Définir une stratégie e-business
- Résoudre une problématique commerciale pour le compte de l'entreprise (mémoire professionnel de fin de cycle).

### Détection d'opportunités d'affaires

- Organiser sa prospection
- Identifier/ créer le besoin client
- Développer et fidéliser des grands comptes.

### Développement de nouvelles activités

- Projet 3<sup>ème</sup> année : étude de marché/ faisabilité/ business plan/ soutenance.

### Veille stratégique/intelligence économique

- Réaliser une veille informationnelle, technologique et concurrentielle
- Appréhender les marchés publics
- Intégrer l'intelligence économique dans la démarche commerciale
- Géopolitique et développement commercial
- Développer et exploiter ses réseaux.

### Pilotage d'affaires complexes

- Analyser les processus achats
- Construire une solution complexe, créer de la valeur
- Maîtriser les dimensions financières et juridiques de l'offre
- Réussir une négociation complexe
- Contractualiser
- Piloter l'affaire et les acteurs du projet
- Animer une force de vente extérieure à l'entreprise (vente indirecte).

### Développer son leadership

- Augmenter son efficacité personnelle
- Optimiser son impact à l'oral
- Gérer son stress
- Recruter, gérer, animer et motiver une équipe commerciale.

### Communication professionnelle interculturelle

- LV 1 Anglais professionnel
- LV 2 Allemand ou Espagnol ou Anglais renforcé
- Séminaires interculturels
- Option Internationale : 2 mois de mission professionnelle à l'étranger.

## Missions types des apprentis

- Veille concurrentielle
- Recherche des opportunités d'offres, de marché, qualification de projets
- Réponse à des appels d'offre et fédération des services concernés
- Pilotage et suivi de la réalisation des affaires, tant sur le plan économique que sur la qualité ou le planning
- Elaboration, chiffrage et mise en oeuvre d'un plan d'action commercial
- Participation au développement du portefeuille client
- Contribution au développement d'un secteur commercial ou d'une zone export : négociation, fidélisation, prospection grands comptes.

## Parmi nos partenaires

Axa, Arval, BNP, Bio-Rad, Bouygues, Epson, Atlantic, Hewlett Packard, Hispano-Suiza, IBM, JB Controls, Mercedes Benz, Pall, Peugeot, Saint-Gobain, Schneider, SFR, SKF, Spie-Batignolles, Sodexo.

Tout sur les écoles de la CCIV

[www.ecoles.versailles.cci.fr](http://www.ecoles.versailles.cci.fr)