

MIA 2325		MANAGER INGENIEUR D'AFFAIRES		Année 1	Année 2	Diplôme SUP DE VENTE - CCI PARIS ILE DE FRANCE
Blocs de Compétences	Programme MIA 2023-2025	Heures	Heures	Objectif d'acquisition de compétences du référentiel métier		
Bloc 1 Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexe à haute valeur ajoutée	Appréhender les nouveaux enjeux stratégiques	7		- Structurer, alimenter et partager les données issues de la veille stratégique - Définir le mode et la fréquence de recueil des données, la méthode de traitement, d'analyse et de partage des informations - Identifier les réseaux ou partenaires en cohérence avec le périmètre d'activité - Se constituer d'un réseau professionnel dans une stratégie de développement durable de projets commerciaux		
	Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique	21				
	Analyser et segmenter les marchés cibles	17,5				
	Piloter la stratégie d'entreprise en transformation		14			
	Elaborer un diagnostic d'entreprise	21				
	Comprendre le secteur	21				
	Construire et animer un réseau	21				
Bloc 2 Elaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée	Comprendre les stratégies d'entreprise selon les secteurs		21	- Concevoir une stratégie de développement de son activité en tenant compte des orientations stratégiques de l'entreprise (élaborer un diagnostic, définir des axes stratégiques : plan d'actions commerciales, planification, chiffrage) - Analyser le secteur, les acteurs clé et le potentiel d'affaires, - Concevoir une méthodologie de pénétration et fidélisation de Grands Comptes (analyse des profils, du système de décision, définir des objectifs quantitatifs et qualitatifs du plan opérationnel, estimer le retour sur investissement, organiser des revues de compte) - Piloter le développement d'une nouvelle activité en s'assurant de son opportunité, sa faisabilité (technique, financière, juridique ...), élaboration du Business Plan		
	Définir une stratégie marketing digital BtoB		14			
	Construire un plan stratégique de développement d'affaires		28			
	Comprendre les stratégies entreprise (Géopolitique)		14			
	Gagner des marchés publics		14			
	Conquérir et fidéliser les Grands Comptes		31,5			
	Elaborer et valider un business model		10,5			
	Elaborer un business plan en vente indirecte		21			
	Analyser les résultats d'une étude de marché		28			
	Déterminer le cadre juridique du projet		7			
	Concevoir un business plan projet		35			
Réussir un pitch pour convaincre		7				
Bloc 3 Qualification, conception et négociation d'affaires complexes à haute valeur ajoutée	Détecter le besoin	21		- Analyser les données recueillies sur l'entreprise, - Evaluer les enjeux métiers spécifiques et les besoins client, - Valider l'opportunité et de faisabilité (technique, juridique, financière ...) de l'affaire - Construire une proposition commerciale - Présenter la solution devant le client : - Faire preuve de compréhension du contexte client - Reformuler les besoins - Argumenter dans une logique « bénéfice client » - Prendre en compte les différents acteurs - Déterminer la stratégie de négociation		
	Qualifier l'affaire	28				
	Evaluer le risque client	14				
	Valider l'affaire en interne (Go-no go)	7				
	Co-construire la solution avec le client	14				
	Elaborer une offre complexe	14				
	Valoriser l'offre chez le client	21				
	Consolider les fondamentaux de la finance	7				
	Garantir la rentabilité de l'affaire	28				
	Négocier une offre complexe	35				
	Développer l'Intelligence émotionnelle	14				
	Contractualiser et sécuriser une affaire (0+14) dépôt ressources	14				
	Négocier une offre complexe dans un environnement difficile		35			
Bloc 4 Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires complexes	Constituer et organiser une équipe projet	7		- Développer une démarche de conduite de projet pour piloter les différentes étapes de l'affaire, depuis sa conception jusqu'à sa contractualisation, voire la mise en place de la solution - Se Positionner au sein d'un groupe projet - Définir le mode de Management adapté - Organiser le travail - Mettre en place des solutions de résolution de problèmes - Evaluer le travail réalisé		
	Construire l'ingénierie/pilotage de la solution	28				
	Etablir le bilan de l'affaire	7				
	Développer la créativité	7				
	Business English Communication Skills	42	63			
	Identifier les personnalités de l'équipe	14				
	Piloter le projet de l'équipe		21			
	Optimiser son potentiel social par le jeu théâtral /gestion stress		21			
	Manager une équipe		28			
Manager dans un environnement interculturel		28				
Bloc 5 Bloc Professionnel	Méthodologie mémoire		7	- Rédiger des documents professionnels - Présenter son entreprise et des projets commerciaux - Négocier des ventes		
	Définir la problématique du mémoire	7				
	Soutenance de mémoire		7			
	Séminaire intégration	14				
	Accueil	3,5				

455	455
-----	-----