



Manager en ingénierie d'affaires

OBJECTIFS

Professionaliser des ingénieurs d'affaires (H/F) en entreprise, intervenant sur des cycles complexes de commercialisation, faisant appel à des compétences plurielles et des relations avec des acteurs pluridisciplinaires.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable commercial, ingénieur d'affaires, chef de projet, responsable comptes-clé, responsable du développement.

POURSUITE D'ÉTUDES

Non applicable.

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, entretien et test du niveau d'anglais pour suivre les interventions en langues étrangères. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Bac+3 validé.

Capacité relationnelle, potentiel commercial, goût pour la pluridisciplinarité, flexibilité, adaptabilité, sens du résultat, talent de « développeur ».

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnelle et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'état de Manager en ingénierie d'affaires, inscrit au RNCP niveau 7 n° 24869 (Arrêté du 26/11/2015, JO du 03/12/2015) équivalent Master 2. CCI Paris Île de France Sup de Vente.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (910 H)

Stratégie d'entreprise et veille stratégique

- > Appréhension des contextes économiques
- > Appréhension des enjeux géopolitiques
- > Lean management, modèles et process d'entreprises

Développement de nouvelles affaires et pénétration de nouveaux marchés

- > Développement de la vision stratégique
- > Intégration des chaînes et développement de partenariats de complémentarité
- > Conception de produits et services innovants en intégrant les outils digitaux

Conception et négociation de solutions commerciales complexes

- > Développement d'un portefeuille client
- > Élaboration d'offres commerciales et techniques sur mesure
- > Négociation de marchés sur des cycles longs de réalisation

Piloter des projets de développement complexes multi-acteurs

- > Constitution, formation, animation et évaluation des équipes
- > Développement en mode projet
- > Droit des contrats commerciaux et implications internationales

Développement du leadership

- > Développement personnel
- > Management interculturel
- > Responsabilité sociétale de l'entreprise

Taux de réussite 2020 : 88 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

| Chalon | Mâcon | Beaune | Dijon |
|--|-------|--------|-------|
| | | | ✓ |
| Maud Angelot : maud.angelot@cci21.fr - 03 80 19 10 89 | | | |
| www.formation.bycci.fr | | | |