



# 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 professionnel 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° 35164 (Arrêté du 16/12/20) équivalent Master 2. CCI Paris Île de France Sup de V.



## 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)

### Management de l'information et des réseaux stratégiques

- > Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique
- > Stratégie d'entreprise, diagnostic et veille stratégique
- > Constitution et animation de réseaux porteurs d'affaires et de partenariats

### Élaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

- > Définition de la stratégie de pénétration des nouveaux marchés
- > Gestion d'un portefeuille grand compte
- > Développement d'une nouvelle activité, réglementations juridiques et financières
- > Conception de produits et services innovants en intégrant les outils digitaux

### Qualification, conception et négociation de solutions commerciales complexes

- > Élaboration d'offre commerciale et technique sur-mesure argumentée et porteuse de valeur ajoutée
- > Contractualisation d'une proposition commerciale sur des cycles longs de réalisation
- > Négociation d'affaires complexes dans un environnement difficile et/interculturel

### Pilotage des projets de développement complexes multi-acteurs

- > Supervision de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de l'affaire
- > Management d'équipes internes et contributeurs externes impliqués dans la conduite de l'affaire
- > Management interculturel et développement du leadership

**Taux de réussite 2023 : 89,5 %**

Évolution des conditions d'obtention du diplôme en 2023



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

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
			✓
		Barbara Roch : b.roch@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 83	