



# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

## INGÉNIEUR D'AFFAIRES (niveau 7)

Enregistré sous le code diplôme numéro 16X31051.

Enregistré sous le code [RNCP 35760](#)

**PUBLIC VISÉ :** Tout public

**PRÉREQUIS :** Avoir validé un Bac +3

**DURÉE :** 1000 heures

### OBJECTIFS ET BÉNÉFICES

A l'issue de cette formation, vous êtes un(e) ingénieur(e) d'affaires opérationnel, autonome, apte à prendre en main un portefeuille de prospects exigeants et d'atteindre des objectifs ambitieux.

- | Concevoir et mettre en œuvre des stratégies commerciales destinées à des clients de haut niveau
- | Maîtriser le cycle complet de la vente (de la prospection à la fidélisation) dans tous les secteurs d'activité
- | Conduire des projets stratégiques (négociation élaborée, animation de l'équipe de ventes)

### PROGRAMME

- **Bloc 1 : Définir les orientations stratégiques d'une Business Unit**
  - | Réalisation d'une étude de marché
  - | Elaboration, préparation & pilotage du plan stratégique
  - | Conception d'une offre, prestations & produits, centrée clients
  - | Définition, pilotage & mise en œuvre de la stratégie omnicanal
  - | Développement de l'expérience client
  - | Elaboration & suivi du tableau de bord
- **Bloc 2 : Diriger le développement commercial & promotionnel**
  - | Définition & conduite du développement commercial

- | Mobilisation & pilotage des ressources
- | Développement & conduite de l'équipe commerciale
- | Planification & coordination des actions

- **Bloc 3 : Piloter la performance économique & financière**

- | Analyse des résultats financiers de la Business Unit
- | Définition des objectifs de chiffre d'affaires & de marges
- | Pilotage des objectifs quantitatifs & qualitatifs
- | Participation aux décisions d'investissements
- | Veille économique & financière

- **Bloc 4 : Elaboration d'une proposition commerciale complexe & multimodale**

- | Prospector les affaires à forte valeur ajoutée
- | Déterminer les impacts financiers du projet
- | Elaborer une offre sur mesure
- | Réaliser une négociation d'affaires
- | Identifier les clauses spécifiques & contractuelles

- **Bloc 5 : Pilotage du projet et des ressources internes / externes**

- | Identifier et définir les besoins en compétences nécessaires
- | Définir les étapes afin de piloter et coordonner en mode projet
- | Management des équipes projet
- | Analyse et bilan de l'affaire

Intitulé du Titre : Ingénieur d'Affaires Niveau : 7 - Code NSF : 312 – Fiche RNCP N° : [35760](#)  
Décision du 8 juillet 2021 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau 7, code NSF 312. Enregistrement pour 3 ans, avec effet au 08/07/2021, jusqu'au 08/07/2024  
Titre enregistré et déposé par C3 Institute

## **ORGANISATION DE LA FORMATION**

### **Délais d'accès :**

Les candidats ont, à compter de l'ouverture des candidatures jusqu'à 15 jours ouvrés avant le début de la formation pour soumettre leurs dossiers de candidature.

**Nombre maximum de stagiaires :** 30 étudiants/promotion

**Modalité :** Présentiel – Distanciel si nécessaire

Accessibilité :  
Accès PMR

Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap Quentin MARHIC par téléphone au 0763347344, par mail : [quentin.marhic@themakers.community](mailto:quentin.marhic@themakers.community)

Méthodes mobilisées :

- Cours en présentiel et distanciel (blended learning)
- Mise en situations professionnelles
- Business Games
- Etudes de cas
- Semaine de création d'entreprise
- Jeux de rôle, battle, débats
- Vidéos

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu, épreuves écrites et orales

Contact : [quentin.marhic@themakers.community](mailto:quentin.marhic@themakers.community) / **0763347344**