

## PROGRAMME DE LA FORMATION

# MASTÈRE INGÉNIEUR D'AFFAIRES

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 7 (EU)

### MÉTIERS VISÉS

- Ingénieur commercial
- Ingénieur d'affaires en industrie
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable grands comptes
- Business developer

### DURÉE

- 960 heures réparties sur 24 mois
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

### RYTHME

- 1 jour en formation / 4 jours en entreprise par semaine

### CONDITIONS D'ADMISSION

#### 1<sup>re</sup> année

- Bac+3 validé (180 crédits ECTS) : profil commercial ou tertiaire, profil technique.
- Posséder un niveau B2 en langue française

#### 2<sup>e</sup> année

- Bac+4 validé dans le domaine considéré (240 crédits ECTS) : profil commercial ou tertiaire, profil technique.
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques réalisés principalement en projet de groupe
- Accompagnement individuel sur le Mémoire professionnel
- Pour chaque cours, l'alternant et le formateur émargent virtuellement, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation.

### À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ

- Le titre "Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale" est reconnu par l'Etat niveau 7.
- Le titre est délivré par Sup de V' et préparé en partenariat avec le certificateur.
- Le titre a été enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code n° 41688 (décision du 27/11/2025), formacodes 34590 : Ingénieur d'Affaires, 34085 : Stratégie commerciale, 34572 : Négociation grand compte.
- Le titre est accessible par la VAE. Pour toute information, consultez le site [vae.gouv.fr](http://vae.gouv.fr) et pour la demande de recevabilité le site [service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282](http://service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282)
- Les liens de correspondance avec d'autres titres est disponible sur [France Compétences](http://FranceCompétences).



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes de l'Ingénieur d'Affaires lui permettent de piloter la croissance en alliant IA et intelligence économique pour capter les opportunités stratégiques.

Ce programme forme des experts capables de définir des stratégies durables, conciliant performance financière et enjeux RSE.

De la négociation d'offres complexes au management d'équipes transverses, l'apprenant sécurise les grands comptes et garantit une création de valeur continue ainsi qu'une excellence opérationnelle.

### PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

### PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'OPCO et par un financement de l'entreprise. Le Reste À Charge pour l'entreprise est de 1000€ par an.

## COMPÉTENCES CLÉS

- **Anticiper** : Détecter les opportunités de marché via l'IA et la veille stratégique.
- **Conquérir** : Maîtriser les ventes complexes et le développement de grands comptes.
- **Innovater** : Bâtir des business models durables intégrant les enjeux RSE.
- **Manager** : Piloter des équipes agiles et optimiser la collaboration interne.
- **Optimiser** : Analyser la performance commerciale pour piloter la croissance.

## LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Ecrans connectés

## APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

- Epreuves formatives : travaux individuels et collectifs, tests en classe, présentations orales, débriefings...
- Epreuves certificatives : dossiers professionnels, études de cas, jeux de rôle, mises en situation + 1 mémoire écrit avec soutenance orale.
- Le titre peut être obtenu dans son intégralité ou par blocs séparés



Suite Office 365



Wifi



Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

# VOTRE PROGRAMME

### BLOC 1 : MANAGER L'INFORMATION ET LES RÉSEAUX STRATÉGIQUES EN VUE DE LA DÉTECTION D'OPPORTUNITÉS ET DU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Dynamique, opportunités et innovations des marchés industriels et serviciels
- Intelligence économique, veille stratégique et sécurisation de la data
- Analyse stratégique des marchés btob
- Diagnostic de l'entreprise
- Réseaux d'affaires, stratégies d'influence et de lobbying
- Identité numérique et e-reputation professionnelle
- Leadership & personal branding

### BLOC 2 : ELABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Stratégie d'entreprise, rse et transformation des organisations
- Performance commerciale augmentée par l'ia
- Business english
- Ethique des affaires
- Plan stratégique de développement d'affaires
- Performance commerciale augmentée par l'ia
- Appels d'offres et marchés publics
- Stratégie grands comptes
- Dynamique interculturelles dans les affaires
- Design thinking, ideation et innovation
- Etudes de marché
- Business model & création de valeur esg
- Business plan & montage financier
- L'art du pitch

### BLOC 3 : PILOTER LA CONCRÉTISATION D'OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES COMPLEXES À HAUTE VALEUR AJOUTÉE

- Vente complexe & création de valeur
- Qualification d'une affaire complexe
- Validation go-nogo de l'affaire complexe
- Co-construire une offre complexe durable
- Elaborer une offre complexe durable
- Valoriser l'offre complexe auprès du client
- Négociation d'affaires
- Droit des contrats d'affaires
- Qualification des besoins d'une entreprise cliente ou prospect et élaboration de solution sur-mesure durable
- Outils numériques et automatisés au service du pilotage et de la performance
- Pilotage financier d'une affaire complexe durable
- Démarche rex d'une affaire

### BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES IMPLIQUÉES DANS LES PROJETS COMMERCIAUX

- Recrutement inclusif et gestion des talents
- L'essentiel du droit du travail pour directeurs commerciaux
- Management à distance et intelligence collective
- Gestion des conflits
- Conduite du changement
- Motivation & développement des compétences de l'équipe

#### LIVRABLE

- Mémoire (Écrit + soutenance)

#### TEMPS FORTS

- Challenge Battle de négociations

#### MODULE D'APPROFONDISSEMENT

- Négociation d'influence

Le programme est également découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.

