

SPÉCIFICITÉS

Diplôme reconnu par l'État au niveau 7 - Bac+5
Enregistré au Répertoire National des Certifications
Professionnelles (RNCP) le 27-11-2025 - code 41688
Délivré par Sup de V

MODALITÉS

Formation en alternance - contrat d'apprentissage

PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Face à face pédagogique

La certification est organisée en blocs de compétences
et peut être obtenue par blocs de compétences ou
dans son intégralité.

Formateurs titulaires d'un diplôme de niveau BAC+5
dans le domaine enseigné ou d'un diplôme équivalent
à celui enseigné avec une expérience professionnelle
dans le métier de 2 ans sur les 10 dernières années

MODALITÉS D'ADMISSION

Dossier de candidature - Entretien de motivation

PRÉ-REQUIS

- Pour intégrer le dispositif de formation sur 2 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou d'un titre de niveau 6.
- Pour intégrer le dispositif de formation sur 1 an : Être titulaire d'un Bac+4/5 ou d'un titre de niveau 6.

PUBLIC

Jeunes de 16 à 29 ans révolus
Accessible à un public en situation de handicap

DURÉE

24 mois - 840 heures minimum en formation
Alternance de 1 à 2 semaine par mois au CFA

DÉBUT DE SESSION

Septembre

LIEU DE FORMATION

Campus CCI Drôme
52-74 rue Barthélemy de Laffemas 26000 VALENCE

TARIF

Gratuit pour l'alternant

Employeurs du secteur privé : coût de la formation
pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon le
coût validé par France Compétences (Sous réserve
d'acceptation du dossier)

Employeurs du secteur public : financement possible
par le CNFPT

CONTACT

☎ 04 75 75 87 29 - ✉ contactcfa@drome.cci.fr



OBJECTIFS

Le diplôme Manager en Ingénierie d'Affaires vise à former des managers en charge de projets d'affaires complexes dans un contexte B to B.

L'ingénieur d'affaires/business développer/manager commercial est un véritable moteur du développement de l'entreprise :

- Développement du portefeuille d'activité (prospection et fidélisation),
- Négociation des partenariats commerciaux stratégiques (contrats cadre, contrats de distribution...) et du plan d'actions sur leur territoire.

Curieux, agile et orienté solutions, il analyse finement les besoins des clients, détecte les opportunités et construit des propositions créatrices de valeur.

Au cœur de la relation client, du développement d'affaires et du pilotage d'activité, il mobilise les nouveaux leviers de performance :

- Intégration des enjeux de transition écologique
- Accompagnement des transformations organisationnelles et digitales
- Usage stratégique de l'intelligence artificielle pour mieux comprendre les marchés et optimiser l'action commerciale.

Grâce à ses compétences avancées en communication, en stratégie et en gestion, il fait avancer les projets d'affaires et projets commerciaux avec impact.

Le métier d'ingénieur d'affaires/business développer/manager commercial s'exerce dans tous les secteurs d'activité, publics comme privés, et au sein de toutes les typologies d'entreprises — de la TPE à la grande entreprise — commercialisant produits, services ou solutions auprès d'un périmètre spécifique (zone géographique, segment de marché, ligne de produits...).

EMPLOIS VISÉS

Exemples de postes :

- Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial,
- Commercial, responsable commercial, sales manager,
- Business developer,
- Key account manager, responsable grands comptes,
- Chargé d'affaires,
- Ingénieur technico-commercial,
- Consultant d'affaires (en ESN),
- Manager commercial BtoB.

- PROGRAMME -

Bloc 1 - Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires - 123.5 h

1.1 - Analyse des marchés et de l'environnement de l'entreprise, par la mobilisation de méthodes d'intelligence économique, et d'outils IA et de Data Intelligence

- Dynamiques, 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

1.2 - Développement et animation de réseaux porteurs d'opportunités commerciales

- Réseaux d'affaires, stratégies d'influence et de lobbying
- Identité numérique et e-réputation professionnelle
- Leadership & Personal branding

Bloc 2 - Élaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires - 366 h

2.1 - Conception d'un plan stratégique de développement commercial

- Stratégies d'entreprise, RSE et transformation des organisations
- Éthique des affaires
- Plan stratégique de développement d'affaires
- Performance commerciale augmentée par l'IA
- Appels d'offres et Marchés publics

2.2 - Élaboration d'une stratégie de développement et de relation avec les clients grands comptes

- Stratégie Grands comptes
- Dynamiques interculturelles dans les affaires
- Business English

2.3 Évaluation et élaboration de nouveaux modèles d'affaires ou d'offres commerciales durables

- Design Thinking, idéation et innovation
- Études de marché
- Business model & Création de valeur ESG
- Business Plan & Montage financier
- L'art du pitch

Bloc 3 - Piloter l'activité et la performance commerciale - 236.5 h

3.1 - Optimisation des process, outils et pratiques de vente

- Stratégie de distribution et pilotage d'un réseau à impact bas carbone
- Stratégie digitale et parcours omnicanal BtoB
- Négociation et partenariats stratégiques
- Droit de la distribution et des contrats
- Challenge Battle de négociations
- Data Management au service du pilotage commercial

3.2 - Pilotage de la relation avec les clients de l'entreprise

- Stratégie de l'offre et de services durables
- Management de l'expérience client et alignement RSE
- Mesure de la satisfaction et l'enchantement client
- Événement Urgence «Client en crise, Piloter la tempête»

3.3 - Analyse de la performance commerciale et ajustement en continu de la stratégie

- Outils numériques et automatisés au service du pilotage de la performance
- Performance financière et extra-financière ESG de l'activité commerciale
- Bilan et plan d'amélioration de l'activité commerciale

Bloc 4 - Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux - 102.5 h

4.1 - Constitution des équipes impliquées dans les projets commerciaux de l'entreprise

- Recrutement inclusif et gestion des talents

4.2 - Etablissement des conditions et modalités de collaboration au sein des équipes et choix des outils associés

- L'essentiel du droit du travail pour directeurs commerciaux
- Management à distance et intelligence collective

4.3 - Coordination et animation des équipes impliquées dans les projets commerciaux de l'entreprise

- Gestion des conflits & Intelligence relationnelle
- Conduite du changement
- Motivation & Développement des compétences de l'équipe

Bloc 5 - Bloc Professionnel - 11.5 h