

BAC+5

Manager en ingénierie d'affaires

SmartCAMPUS
by CCI

Formation en alternance pour professionnaliser 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.

PROCÉDURES D'ADMISSION

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens.

Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat de professionnalisation ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement par le centre de formation des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

PROFIL DU CANDIDAT

Bac+3 validé.

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

STATUT

Contrat (ou période) de professionnalisation.

Financement personnel (tarif nous consulter).

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation, soit 5 à 8 jours par mois, continu ou discontinu.

DIPLÔME ET VALIDATION

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

Sup de Vente
Révéler votre sens des affaires

PROGRAMME (1 022 H)

Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique professionnelle).

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

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
			✓
		LeïLa Bouizer leila.bouizer@cci21.fr - 03 80 19 10 88	
www.formation.bycci.fr			