



FORMACODE : 34 566 / 32 035 / 34 590 / 34 085

Code CPF : 333338

En partenariat avec C3 INSTITUTE / Groupe SKALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La certification « INGENIEUR D’AFFAIRES » a été créée dans le but de former des spécialistes de la négociation commerciale de haut vol en prenant en compte les évolutions du marché et des emplois et particulièrement la transformation digitale. La relation B to B se trouve transformée par la digitalisation qui s’inscrit pleinement dans une logique de rationalisation du temps et des coûts. L’INGENIEUR D’AFFAIRES est à l’interface des fonctions commerciales, techniques, du data, et du management de projets complexes.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l’issue de la formation, l’apprenant sera capable de :

- 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 vente)

METIERS VISÉS

Fonctions et activités du poste visées à l’issue de la formation :

- Ingénieur d’affaires
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable d’affaires
- Business développeur
- Responsable commercial

PUBLIC VISÉ

- Jeunes de moins de 30 ans en recherche d’emploi et de qualification (contrat d’apprentissage) et sans limite d’âge (contrat de professionnalisation uniquement)
- Salarié, demandeur d’emploi.
- Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP
- Etudiants

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D’ADMISSION

- **Formation Initiale :**
> Justifier d’un niveau 6 (Bac + 3) validé et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l’établissement.
- **Formation Continue :**
Nous contacter

DELAIS D’ACCES

L’entrée en formation est possible jusqu’au démarrage de l’action

Votre contact :

METZ

Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

www.ccifformation.org



DURÉE

- 740 heures en centre sur deux ans.

METHODES MOBILISÉES

La formation se déroulera à temps partiel selon le calendrier défini et selon un mode 100 % présentiel et/ou à distance.

MODALITES D'EVALUATION

Les tests de positionnement permettent à chaque formateur de définir la progression pédagogique de l'apprenant afin d'ajuster au mieux son parcours par le biais d'un contrôle continu et d'évaluations ponctuelles en centre et en entreprise.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

PROGRAMME DE LA FORMATION – BLOCS DE COMPETENCES

BLOC 1 : définir et piloter les orientations stratégiques d'une BU orientée relation client (réalisation d'une étude de marché/élaboration et pilotage du plan stratégique/définition et pilotage de la stratégie omnicanale ...)

BLOC 2 : piloter le développement commercial et promotionnel d'une BU (définition et conduite du développement commercial/mobilisation et pilotage des ressources/développement et conduite de l'action commerciale ...)

BLOC 3 : piloter la performance économique et financière d'une BU (analyse des résultats financiers de la BU/définition des objectifs de CA et de marge/pilotage des objectifs qualitatifs et quantitatifs/veille économique et financière ...)

BLOC 4 : élaborer une proposition commerciale complexe et multimodale (détermination des affaires à développer/élaboration du chiffrage/élaboration et finalisation de l'offre)

BLOC 5 : piloter le projet et les ressources internes et externes (pilotage du projet/mettre en place des leviers d'amélioration continue des performances/management des équipes projet/analyse du projet)

*BU = Business Unit (Unité commerciale)

ENCADREMENT /ÉQUIPE PEDAGOGIQUE

Une équipe pédagogique composée de formateurs ayant des qualifications et/ou expériences professionnelles suffisantes dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation.

VALIDATION

- Diplôme Titre Niveau 7 / bac + 5
Code RNCP : 35 760 / Code NSF : 312

LIEU DE FORMATION

- CCI CAMPUS MOSELLE
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL
57070 METZ

ACCESIBILITE

Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain. Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

COÛT DE LA FORMATION

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.
Étudiant financement individuel
Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.ccifformation.org (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

www.ccifformation.org

