

Nouveau !

**INGÉNIEUR
D'AFFAIRES**
BAC +5

ANGOULÊME

LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE
- COÛT DE LA FORMATION PRIS EN CHARGE

05 45 90 13 27 • business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr



Bd Salvador Allende -CS 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

• Site de formation Handi-Accueillant •

INGÉNIEUR D'AFFAIRES BAC +5

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme Bac +2 ou d'un Bac +3
- Dossier et entretien individuel
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 2 ans
- Validation du Titre certifié de niveau 7
- Certification professionnelle RNCP 35164
- Formation financée dans le cadre de l'apprentissage
- Certificateur : SUP de V – CCI Paris Education

OBJECTIFS :

Ce diplôme a pour objectif de former des professionnels exerçant dans des entreprises ayant un modèle d'affaires BtoB. Ils pourront contribuer au développement commercial, en intervenant sur la création et la vente de solutions complexes et à haute valeur ajoutée; répondant pour les entreprises clientes à des besoins éminemment stratégiques. Davantage tourné solution client que promotion produit, l'Ingénieur d'Affaires est un professionnel confirmé et consultant recherché par les entreprises.

La fonction de l'ingénieur d'affaires excède largement le simple cadre commercial de la vente, pour embrasser très en amont toutes les étapes d'avant-vente, d'études et conseil au client, de pilotage d'un projet en équipe jusqu'à l'implémentation et parfois l'amélioration continue de la solution chez le client. Il est également formé pour intervenir sur des projets avec une dimension internationale (une mobilité internationale est prévue dans le parcours de formation).

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT :

Manager en ingénierie d'affaires (niveau 7, Bac +5)

••• Référentiel RNCP – France Compétences
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35164/>

—Date de début de parcours certifiant
16/12/2020



DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'Affaires
- Ingénieur commercial
- Chargé d'affaires Grands Comptes
- Key account manager
- Ingénieur des Ventes

FORMATION

- BLOC 1: Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée
 - » Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique.
 - » Constitution et animation de réseaux porteurs de développement d'affaires et de partenariats.
- BLOC 2: Elaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée
 - » Conception d'un plan stratégique avec une vision « business ».
 - » Optimiser l'approche grand compte.
 - » Développement d'une nouvelle activité et des compétences entrepreneuriales.
- BLOC 3: Qualification, conception et négociation d'affaires complexes à haute valeur ajoutée
 - » Définir, conseiller et accompagner les besoins d'une entreprise cliente ou prospect et élaboration du cahier des charges et de la solution sur-mesure.
 - » Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale y compris dans une dimension internationale
- BLOC 4: Pilotage d'un projet d'affaires complexes à haute valeur ajoutée
 - » Supervision du projet, de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation.
 - » Management d'équipes internes et de contributeurs externes impliqués dans la conduite de l'affaire.
 - » Manager l'équipe projet.

MOBILITÉ INTERNATIONALE

Les étudiants du parcours Ingénieur d'affaires partiront en mobilité internationale au début de

leur dernière année formation.

LES PLUS DE LA FORMATION

- Compétences opérationnelles en ingénierie d'affaires
- Employabilité
- Immersion en mobilité internationale
- Accompagnement personnalisé au cours de la formation
- Mémoire professionnel appliqué à l'entreprise
- Remise à niveau commerciale pour les profils de formation technique ou scientifique

RYTHME

- En 3 ans après un Bac+2, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation/2 semaines en entreprise.
- En 2 ans après un Bac+3, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation/2 semaines en entreprise.

LES CHIFFRES CLÉS 2024 (CHIFFRES DU RÉSEAU NATIONAL)

- 96% de réussite aux examens
- 91% d'insertion professionnelle à 7 mois (diplômés 2023)

MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Contrôle continu.
- Cas pratique
- Mémoire professionnel
- Évaluation professionnelle.
- Soutenance

••• ET APRÈS LA FORMATION

- Métiers visés : Directeur commercial, Directeur du développement, Directeur des ventes, Responsable grands comptes, Développeur d'affaires, Ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial, Responsable commercial...