



**BAC +5**

**INGENIEUR D'AFFAIRES**

Code diplôme : 16X31051

Code CPF : 333338

Mise à jour le 11.01.2023

## OBJECTIF

Professionaliser le métier de dirigeant ; piloter la performance d'une entreprise pour en pérenniser le devenir ; anticiper les enjeux internes et externes en y répondant par des décisions pertinentes et adaptées.

## PRÉREQUIS

**NIVEAU : BAC +3**

### **Modalités d'Admission :**

Sur dossier de candidature

Entretien individuel de motivation

Tests écrits

## ORGANISATION

Durée : 24 mois

Volume horaire : 1100 heures

Rythme alternance : 3 jours en formation une semaine sur deux

## TARIFS TTC

FC 4800 €/an

CP 10.98 €/heure \*

\* Selon prise en charge OPCO



**BAC+5  
NIVEAU I**

**INGENIEUR  
D'AFFAIRES**

**INGENIEUR D'AFFAIRES**

Code RNCP 35760, niveau 7 (EU), certification professionnelle enregistrée au RNCP par arrêté du 08/07/2021 publié au J.O. du 08/07/2021 sous l'autorité et délivré par C3 Institute

Formation accessible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage, formation continue, VAE, DIF, CIF

## UNITÉS D'ENSEIGNEMENT SUR 2 ANNÉES

### ANNÉE 1

**U1**

190 h

#### Stratégie Marketing

Définition et pilotage des orientations stratégiques d'une Business unit orientée Relation Client

- Analyser des marchés selon les secteurs économiques
- Définir les objectifs stratégiques et opérationnels
- Définir la politique de marque, la politique de produit
- Elaborer la matrice marketing omnicanal
- Développer une culture d'entreprise centrée client
- Identifier et suivre les indicateurs de performance

**U2**

190 h

#### Stratégie commerciale

Piloter le développement commercial et promotionnel d'une Business Unit

- Caractériser et élaborer la politique Marketing et commerciale
- Assurer le développement commercial de la BU
- Construire le développement de l'activité
- Mobiliser les différents services de la BU

**U3**

170 h

#### Pilotage et performance

- Etudier et interpréter les TDB économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité
- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives
- Définir les objectifs généraux et sectoriels
- Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise
- Assurer la pérennité financières et économiques de la BU

**U4****ANNÉE 2**

240 h

**Elaborer une proposition commerciale complexe et multimodale****Droit des contrats –Networking- Etude de l’affaire et Négociation d’affaires**

- Prospector les affaires à forte valeur pour l’entreprise afin de développer son portefeuille client
- Chiffrer les impacts financiers du projet afin de déterminer la faisabilité du projet
- Elaborer une offre sur mesure afin de prendre en compte les attentes du client
- Réaliser une négociation d’affaires afin de convaincre le client de signer
- Identifier les clauses spécifiques afin de contractualiser l’offre

**U5**

230 h

**Piloter le projet et les ressources internes et externes****GRH et management des équipes de projet**

- Identifier et définir les besoins en compétences internes et externes afin de répondre au besoin de l’affaire
- Définir les étapes afin de piloter et coordonner le travail en mode projet
- Manager les équipes projet afin de mener à bien les objectifs opérationnels
- Réaliser le bilan de l’affaire afin d’identifier les points d’amélioration

80 h

**BUSINESS ENGLISH et SOFT SKILLS****LE METIER**

L’Ingénieur d’affaires est « tout terrain » : il met en œuvre l’accroissement d’une entreprise sur différents plans (management des équipes, conceptualisation et vente des produits etc.).

**DÉBOUCHÉS**

- Chef d’entreprise
  - Entrepreneur
  - Gérant PME/PMI
- Responsable d’un point de vente
- Directeur de filiale, d’unités, de services
  - Directeur général adjoint
  - Directeur régionaux, nationaux
    - Responsable d’agence
- Direction administrative et financière

**Qualiopi**  
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

« La certification qualité a été délivrée au

Titre des catégories d’actions suivantes :

Actions de formation

Actions de formation par apprentissage »

**CONTACTS\***

Constance LUCAS 06 68 69 11 54 [clucas@cesamesup.fr](mailto:clucas@cesamesup.fr)

Imane EL HAFIANE 07 60 98 91 78 [elhafiane@cesamesup.fr](mailto:elhafiane@cesamesup.fr)

Junior-Joël GENEVIEVE 06 67 07 38 58 [jjgenevieve@cesamesup.fr](mailto:jjgenevieve@cesamesup.fr)

**CANDIDATURE**

De Mars à Octobre

Pour plus d’informations  
consultez

[www.cesamesup.fr](http://www.cesamesup.fr)

ou contactez nous pour vous  
inscrire\*

**Réunion d’Information et de  
Recrutement tous les  
Mercredis Après-midi**

**MODALITÉS  
D’EVALUATION**

Contrôle continu

Conditions d’attribution : 12/20

**Référente Handicap :***Constance LUCAS*

**CENTRE D’ENSEIGNEMENT  
SUPÉRIEUR**

**D’ADMINISTRATION ET DE  
MANAGEMENT DES  
ENTREPRISES**

1350 Avenue Albert Einstein  
34000 Montpellier

Tram ligne 1 Direction  
Odysseum - Arrêt place de  
France et Bus 9b direction  
Place de France – Arrêt  
Evariste Galois.

**Standard : 09 83 45 42 47**

**WWW.CESAMESUP.FR**