

## EXÉCUTIVE MASTÈRE BAC+5

### Ingénieur d'affaires

Le métier d'ingénieur d'affaires nécessite d'avoir une double compétence technique et commerciale. L'ingénieur d'affaires est un spécialiste des relations commerciales entre les entreprises (B to B). Pour assurer le développement commercial de l'entreprise dont il est le salarié, il met en place et se distingue d'un simple commercial par sa capacité à apporter de la valeur ajoutée à ses clients à travers des solutions répondant de manière optimale aux besoins de l'entreprise cliente, et en prenant en charge tous les aspects du projet de A à Z.

#### COMPÉTENCES MÉTIERS DÉVELOPPÉES :

- Stratégie industrielle, commerciale et marketing
- Analyse financière
- Intelligence de la négociation
- Management et développement RH
- Anglais (business language)

#### PERSPECTIVES ET DÉBOUCHÉS :

- Directeur des ressources humaines
- Responsable de formation
- Responsable du recrutement
- Manager des affaires sociales
- Consultant RSE

#### PUBLIC :

- Titulaire d'un Bac+3
- ou niveau 6 ou au moins 1 an d'expérience professionnelle



500

entreprises partenaires



100%

des cours dispensés par des professionnels



#### RENTÉE :

octobre



#### RYTHME :

2 jours à l'école

3 jours en entreprises

#### DURÉE

24 mois, 980 heures



#### STATUT :

contrat d'apprentissage ou professionnalisation.



#### ADMISSION :

sur dossier, tests et entretien de motivation et de positionnement



#### ÉVALUATION :

contrôle continu avec mémoire et soutenance

#### NOS PARTENAIRES :



#### NOTRE ENGAGEMENT

Soutenir l'entrepreneuriat et l'employabilité des talents en développant leurs compétences techniques et relationnelles pour qu'ils s'inscrivent dans la durée.

# PROGRAMME

## **BLOC 1 : DETECTER DES OPPORTUNITES D'AFFAIRES ET ELABORER DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL (RNCP38466BCo1)**

- Réaliser des études de marché au niveau national et international pour détecter des opportunités et des potentiels d'affaires
- Étudier les possibilités de positionnements sur des marchés pour confirmer ou non le lancement sur les marchés potentiels identifiés
- Définir les phases d'un plan d'action stratégique pluriannuel pour développer des marchés nationaux ou internationaux

## **BLOC 2 : DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS EN METTANT EN OEUVRE UN PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL (RNCP38466BCo2)**

- Construire l'offre commerciale afin de sécuriser le marché
- Répondre aux appels d'offres et marchés publics pour sécuriser des nouveaux contrats
- Mener des négociations complexes pour obtenir des accords favorables et conclure des transactions

## **BLOC 3 : PILOTER UN PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL NATIONAL OU INTERNATIONAL (RNCP38466BCo3)**

- Élaborer des outils adaptés à des organisations internes pour suivre et contrôler les résultats d'activités et de développement commercial
- Analyser des résultats pour contrôler les atteintes d'objectifs prévisionnels et réorienter des activités
- Programmer des actions et des réponses adaptées à des évolutions de résultats, pour garantir les résultats prévisionnels
- Manager le projet pour atteindre les objectifs du contrat signé

## **BLOC 4 : MOBILISER ET MANAGER DES EQUIPES (RNCP38466BCo4)**

- Constituer et manager des équipes pour atteindre les objectifs fixés
- Préparer l'intégration du collaborateur en situation de handicap afin de garantir son inclusion dans l'équipe
- Réaliser un suivi particulier du membre de l'équipe en situation de handicap pour garantir l'égalité des chances et le maintien dans l'emploi

## **COÛT DE LA FORMATION : 8 145 € /an**

(Salarié, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, votre formation est prise en charge par l'OPCO de votre branche professionnelle à confirmer selon votre statut)

## **COÛT DE LA FORMATION EN INITIAL : 7 500€ /an**

Ingénieur d'affaires Code NSF 312t. Certification professionnelle de niveau 7. Enregistrée au RNCP,38466 en date de décision 21/12/2023 , délivré par ESIC -

## **SKALE** : la culture des talents

COLLABORATIVE BUSINESS SCHOOL

DEVENEZ L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE,  
REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !

### **NOS CENTRES DE FORMATION :**

#### **CAMPUS ORLEANS**

02 38 42 76 67

7 Rue Jean-Baptiste Corot, 45100 Orléans

[admissibles@skale-france.com](mailto:admissibles@skale-france.com)

#### **SKALE HANDICAP**

[handicap@skale-france.com](mailto:handicap@skale-france.com)



Inscription ici