



FORMATION EN ALTERNANCE

BUSINESS DEVELOPMENT

INGÉNIEUR D'AFFAIRES (TITRE MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES ET PERFORMANCE COMMERCIALE) - BAC+5

Le titre Manager en Ingénierie d'Affaires et Performance commerciale est un titre reconnu par l'État, de niveau 7 (Eu). Cette certification professionnelle, délivrée par SUP de V, est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code n° 41688 (décision du 27/11/2025).

JO : 16/12/2020



DURÉE

24 mois



SITE

Campus Nancy



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO



PRÉREQUIS

En formation initiale :
Pour intégrer le dispositif de formation sur 2 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+3, d'un titre de niveau 6 ou équivalent.

CERTIFICATION



PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente : Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription sur le site.
- Entretien de motivation et d'argumentation du projet professionnel
- Tests de positionnement

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Mesurer et analyser la performance du plan d'action marketing et commercial
- Développer les ventes d'un secteur
- Mettre en place un parcours Expérience client et l'optimiser
- Animer un réseau de partenaires commerciaux

MÉTIERS POSSIBLES



- Directeur commercial
- Responsable commercial
- Responsable de la force de vente
- Responsable de la stratégie commerciale

POURSUITES D'ÉTUDES



- Après avoir validé ce diplôme de niveau 7, les diplômés pourront intégrer le monde professionnel.

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

BLOC 1 : MANAGER L'INFORMATION ET LES RÉSEAUX STRATÉGIQUES EN VUE DE LA DÉTECTION D'OPPORTUNITÉS ET DU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Dynamiques, opportunités et innovations des marchés industriels et serviciels
- Intelligence économique, veille stratégique et sécurisation de la data
- Analyse stratégique des marchés BtoB
- Diagnostic de l'entreprise
- Réseaux d'affaires, stratégies d'influence et de lobbying
- Identité numérique et e-réputation
- Leadership et personal branding

BLOC 2 : ELABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET DE DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Stratégies d'entreprise, RSE et transformation des organisations
- Ethique des affaires
- Plan stratégique de développement d'affaires
- Business English
- Performance commerciale augmentée par l'IA
- Appels d'offres et Marchés publics
- Stratégie grands comptes
- Dynamique interculturelle dans les affaires

BLOC 3 : PILOTER L'ACTIVITÉ ET LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Stratégie de distribution et pilotage d'un réseau à impact bas carbone
- Stratégie digitale et parcours omnicanal BtoB
- Négociation et partenariats stratégiques
- Challenge Battle de négociation
- Droit de la distribution et des contrats
- Data management au service du pilotage commercial
- Stratégie de l'offre et de services durables
- Management de l'expérience client et alignement RSE
- Mesure de la satisfaction et de l'enchantement client
- Evènement urgence "Client en crise, Piloter la tempête"
- Outils numériques et automatisés au service du pilotage et de la performance
- Performance financière et extra-financière ESG de l'activité commerciale
- Bilan et plan d'amélioration de l'activité commerciale

BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES IMPLIQUÉES DANS LES PROJETS COMMERCIAUX

- Recrutement inclusif et gestion des talents
- L'essentiel du droit du travail pour les directeurs commerciaux
- Management à distance et intelligence collective
- Gestion des conflits et intelligence relationnelle
- Conduite du changement
- Motivation et développement des compétences de l'équipe

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Epreuves formatives
- Epreuves certificatives : dossiers professionnels, études de cas, jeux de rôle, mises en situation et 1 épreuve intégrative. Ces épreuves certifient que l'apprenant maîtrise les compétences visées du Titre RNCP "Manager en Ingénierie d'Affaires et Performance Commerciale".

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le candidat est capable de :

- Identifier et analyser les besoins clients pour transformer les opportunités en projets rentables.
- Anticiper les évolutions du marché et conduire des démarches innovantes et responsables.
- Élaborer, négocier et valoriser des offres commerciales, créatrices de valeur, intégrant enjeux économiques, réglementaires et RSE.
- Intégrer les transitions écologiques et numériques dans les stratégies commerciales pour créer un impact durable.
- Utiliser l'intelligence artificielle et les outils digitaux pour optimiser la performance et la prise de décision.
- Développer et piloter des projets commerciaux en mobilisant efficacement les ressources internes et externes.
- Manager et coordonner des équipes et parties prenantes dans des environnements complexes et changeants.
- Communiquer avec impact auprès de clients, partenaires et collaborateurs.



TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
NOUVEAU DIPLÔME, PAS ENCORE DE TAUX

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
NOUVEAU DIPLÔME, PAS ENCORE DE TAUX

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.



CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY
Rémi FOUCAL
commerce@eesc.fr
07 65 17 70 74