



FORMATION EN ALTERNANCE

BUSINESS DEVELOPMENT

INGÉNIEUR D'AFFAIRES - 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).



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.

En formation continue :

- Être titulaire au minimum d'un Bac+2, d'un titre de niveau 5 ou équivalent, et d'au moins 3 années d'expériences professionnelles significatives (hors alternance) dans le domaine de l'ingénierie d'affaires ou du management commercial.

CERTIFICATION



PUBLIC

- Formation initiale en temps plein (stage en entreprise obligatoire)
- Formation initiale en alternance
- Formation continue

ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo : <https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/>
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.
- Tests de positionnement

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Mesurer et analyser la performance du plan d'action marketing et commercial
- Développer les ventes B to B d'un secteur
- Conduire des actions de fidélisation pour développer le portefeuille client

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
- Prospection augmentée par l'IA
- Appels d'offres et Marchés publics
- Stratégie grands comptes
- Projet intrapreneuriat : de l'idéation au business plan

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 Battles 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"

BLOC 4 : MANAGER LES ÉQUIPES IMPLIQUÉES DANS LES PROJETS COMMERCIAUX

- Recrutement inclusif et gestion des talents
- 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

- Rendez-vous sur la fiche diplôme CCI Formation EESC "Mastère Ingénieur d'Affaires" pour plus d'informations !

OBJECTIFS

A 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 !

DONNÉES NON DISPONIBLES : INDICATEURS PUBLIÉS À LA SORTIE DE LA PREMIÈRE PROMOTION

CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY

Fanny OEILLET

commerce@eesc.fr

06 59 72 57 41