



MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Diplôme reconnu par l'État
Titre RNCP de niveau I - Bac+5*

La transformation digitale bouleverse profondément la stratégie de l'entreprise et les méthodes de travail notamment dans la fonction commerciale. Dans un contexte de mutation des processus et des services portée par la digitalisation, l'ingénieur d'affaires, expert de la vente, conçoit et fait accepter des solutions sur mesure, en vue de créer de la valeur chez les clients.

PUBLICS CONCERNÉS

Cadres, futurs cadres souhaitant développer ou renforcer des compétences dans la négociation B to B de haut niveau et la création de valeur (vente d'affaires)

MÉTIERS

- Ingénieur d'affaires
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Business developer

Développez votre expertise en vente et ingénierie d'affaires et dynamisez votre carrière !

Le cycle de formation continue diplômante intègre pleinement l'environnement digital, complexe et dynamique du commercial de haut niveau de demain.

Les connaissances et compétences acquises tout au long de cette formation diplômante sont immédiatement transférables dans la vie professionnelle par l'adoption d'une posture de prise de recul et par la mise en perspective des concepts et outils enseignés.

POINTS FORTS

- Notre expertise : l'ingénierie d'affaires est le cœur de métier de Sup de Vente depuis 25 ans. Les méthodes de vente déployées sont basées sur les grands programmes de formation américains de type Solution Selling (vente de solutions) ou Value Selling (vente de la valeur)
- Des méthodes pédagogiques interactives en mode projet (cours en présentiel, modules à distance tutorés, études de cas, jeux de rôle, ateliers, ...)
- Des intervenants professionnels de haut niveau
- Un tutorat qui soutient le fort investissement personnel nécessaire tout au long du parcours
- Un programme compatible avec la vie professionnelle

VAE

Ce diplôme est également accessible dans le cadre du dispositif de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

TÉMOIGNAGE

Charles DURANTON Diplômé promotion 2017

J'ai un projet professionnel qui consiste à développer des activités dans l'immobilier avec des institutionnels de type grands comptes. Pour le concrétiser, il me fallait valider un diplôme Bac +5 dans les fonctions commerciales de haut niveau, reconnu, et élargir mon champ d'action avec une formation solide me permettant d'enrichir mes compétences et de gagner en assurance dans la maîtrise de la négociation. Ancien élève de Sup de Vente (promotion 1994), j'ai gardé une très bonne expérience et de bons souvenirs, j'ai donc souhaité compléter ma première formation dans cet établissement. Toujours conseiller en immobilier dans l'agence qui m'a permis de réaliser ma formation, l'obtention du diplôme me donne aujourd'hui la possibilité de passer à l'étape suivante, celle de monter mon projet. Je suis en cours de création d'entreprise.

INFOS PRATIQUES

TARIF

- 10 800 €
- Frais de dossier : 100 €
- Tarifs individuels et demandeurs d'emploi : nous consulter

DURÉE

- 33 jours répartis sur 13 mois, à raison de 3 jours consécutifs par mois
 - + 1 journée à distance par mois
- Soit 266 heures de formation

PROCHAINE SESSION

Novembre 2018 à décembre 2019

PARCOURS MODULAIRE

Le diplôme peut être obtenu dans son intégralité, ou en capitalisant les blocs de compétences (sur 5 ans maximum) :

- Veille stratégique - 2100 €
- Développement d'affaires - 3500 €
- Conception et négociation d'une solution à forte valeur ajoutée - 5600 €
- Pilotage de projets commerciaux - 1750 €
- Soutenance finale (mémoire) - nous consulter

FINANCEMENTS

- Plan de formation
- Période de professionnalisation
- Compte Personnel de Formation (CPF)
- Congé Individuel de Formation (CIF)
- Financement personnel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un Bac +4/+5
Accès possible avec un Bac +2 et 5 ans d'expérience professionnelle ou un Bac +3 avec 3 ans d'expérience professionnelle
- Les candidats de profil technique ou scientifique n'ayant pas les prérequis commerciaux devront suivre au préalable un module de 5 jours « Fondamentaux de la vente et de la prospection » (prix : 1800 €)

Pour obtenir la certification finale, outre les épreuves certificatives incluses dans le programme, un niveau de langue professionnelle autre que le français est exigé.

Cette compétence linguistique peut être validée pour tout candidat fournissant un certificat (comme le TOEIC ou le BULATS) daté de moins de 2 ans prouvant la maîtrise de la communication dans une langue étrangère dans un contexte professionnel.

LIEU DE LA FORMATION

Sup de Vente
6-8 avenue de la Porte de Champerret
75017 Paris

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation vous aurez acquis les compétences pour :

- concevoir un plan stratégique de développement commercial
- créer ou détecter des opportunités d'affaires chez vos prospects
- piloter des affaires complexes, de leur identification jusqu'à leur conclusion, en faisant appel à des processus et des méthodologies de vente fiables et reconnues par les entreprises
- concevoir et présenter des prévisions commerciales et reporting crédibles
- développer de nouvelles activités

PROGRAMME

Veille stratégique

- Mettre en place une démarche de veille stratégique
- Elaborer un diagnostic marketing
- Gérer sa stratégie commerciale sur les réseaux sociaux

Développement d'affaires

- Elaborer et valider le choix de son Business Model
- Construire son PAC : analyser, comprendre et segmenter
- Concevoir un Business Plan opérationnel - Go to market
- Optimiser la vente aux grands comptes

Conception et négociation d'une solution à forte valeur ajoutée

- Maîtriser les techniques d'entretien de découverte
- Savoir gérer des situations de vente complexe
- Analyser un projet par les coûts et la valeur
- Remporter une affaire commerciale
- Performer dans ses présentations d'offres et de projets
- Préparer et réussir une négociation complexe
- Prévenir les risques juridiques

Pilotage de projets commerciaux

- Gérer une affaire en mode projet
- Gagner en impact commercial grâce au jeu théâtral

MÉMOIRE

Un mémoire professionnel sur une problématique de l'entreprise est réalisé par chaque participant, avec le tutorat d'un enseignant

Contact

Eric Camblain

formationcontinue@supdevente.fr

Tél. : 01 55 65 50 24

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

une école de la

