

Accessible en

- contrat d'apprentissage
- contrat de professionnalisation
- formation initiale



CONDITIONS D'ADMISSION

Bac +3 validé et reconnu

DURÉE ET COÛT DE LA FORMATION

2 ans

7000€ / an

Pris en charge dans le cadre de
l'alternance et de l'apprentissage



OBJECTIFS

Préparer des professionnels de la vente capables de détecter des opportunités, concevoir et vendre des solutions "sur mesure", piloter et animer des équipes en vue de créer de la valeur ajoutée chez leurs clients

LE MÉTIER DE MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

4 axes fondamentaux :

- Détecter des opportunités d'affaires et développer une vision stratégique "business"
- Concevoir et négocier des solutions "sur mesure" à forte valeur ajoutée
- Travailler en mode projet agile pour piloter des affaires complexes
- Mobiliser, motiver et manager des équipes

DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'Affaires
- Business Developer
- Ingénieur Commercial
- Ingénieur Technico-Commercial
- Ingénieur des Ventes
- Responsable Grands Comptes

VOTRE PROFIL

- Persévérance
- Persuasion et négociation
- Sens du résultat
- Organisation, rigueur, adaptabilité
- Audace
- Goût du challenge
- Qualités d'écoute
- Sens de la relation

VALIDATION

Titre professionnel reconnu par l'Etat
certifié niveau I, BAC +5

Admission

- Dépôt de dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Tests de positionnement

PROGRAMME

Une pédagogie active et un accompagnement par des professionnels

Conception d'un plan stratégique de développement commercial

- Etablir un diagnostic marketing
- Elaborer un plan d'action commerciale
- Définir une stratégie E-business
- Résoudre une problématique commerciale pour le compte de l'entreprise (Mémoire professionnel de fin de cycle)

Détection d'opportunités d'affaires

- Organiser la prospection
- Identifier / créer le besoin client
- Développer et fidéliser des grands comptes

Développement de nouvelles activités

- Mener des études de marché
- Garantir la faisabilité
- Elaborer un business plan

Veille stratégique et intelligence économique

- Réaliser une veille informationnelle, technologique et concurrentielle
- Connaître les marchés publics
- Intégrer l'intelligence économique dans la démarche commerciale
- Appréhender la géopolitique et son influence sur le développement commercial
- Développer et exploiter ses réseaux

Pilotage d'affaires complexes

- Analyser les processus achats
- Construire une solution complexe, créer de la valeur
- Maîtriser les dimensions financières et juridiques de l'offre
- Réussir une négociation complexe
- Contractualiser
- Piloter l'affaire et les acteurs du projet
- Animer une force de vente indirecte

Développement de son leadership

- Augmenter son efficacité personnelle
- Optimiser son impact à l'oral
- Gérer son stress
- Recruter, piloter, animer et motiver une équipe commerciale

Communication professionnelle

- Anglais professionnel
- Séminaire interculturel

CONTACTS :

Accueil : 03 28 53 00 04

Responsable cycle : Corinne MICHEL - 03 28 53 00 07 - c.michel@egc-lille.com