



## MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Titre reconnu par l'Etat, certifié niveau 7, BAC+5



### Accessible en :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat pro
- Formation initiale



### Lieu :

- Lille



### Durée et rythme :

- 2 ans
- 2 semaines entreprise / 1 semaine à l'école



### CONTACT

Loïc HEENS  
Chargé de Recrutement et  
des Relations Entreprises  
03 28 53 00 02 - 06 74 65 88 44  
l.heens@egc-lille.com

### CONDITIONS D'ADMISSION

BAC +3 validé et reconnu

### DURÉE ET COÛT DE LA FORMATION

2 ans, pris en charge dans le cadre de  
l'alternance



## OBJECTIFS

Préparer des responsables commerciaux 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.

### 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
- Goût du challenge
- Qualités d'écoute
- Sens de la relation

## ADMISSION

- Inscription
- Entretien de motivation
- Épreuves écrites

## VALIDATION

Titre reconnu par l'État  
certifié niveau 7, BAC +5

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par module et bloc de compétences
- Mémoire de fin d'études et soutenance professionnelle
- Évaluation professionnelle

## PROGRAMME

Une pédagogie active et un accompagnement assurés par des professionnels

### CONCEPTION D'UN PLAN STRATÉGIQUE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Établir un diagnostic marketing
- Élaborer 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
- Élaborer un business plan

### VEILLE STRATÉGIQUE ET INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

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

### PILOTAGE D'AFFAIRES COMPLEXES

- Analyser les processus d'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 la 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