

BAC +4/+5 › INGÉNIEUR D'AFFAIRES

TAUX DE SATISFACTION NOUVELLE FORMATION

☆ FORMATION EN ALTERNANCE 2 ANS

- › Contrat d'apprentissage | 970 heures *ou*
- › Contrat de professionnalisation | 970 heures

☆ STAGE ALTERNÉ

- › Statut étudiant › stages en entreprise

LE MÉTIER

Exercer dans tout type d'entreprise, quel que soit le secteur d'activité ayant une activité commerciale portant sur des solutions complexes, nécessitant de définir et de proposer une offre spécifique, sur le marché national et ou transnational.

Rester en veille sur les évolutions et ainsi ancrer ses pratiques dans la réalité de son environnement.

Spécialiste du B to B et des cycles de ventes complexes, être l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes.

Assurer la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées. Être le spécialiste de la vente B to B et de la négociation de prestations de produits et services complexes et à forte valeur ajoutée. Par la complexité des solutions à vendre, faire du sur-mesure pour ses clients...

QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

- ☆ Ingénieur d'affaires
- ☆ Ingénieur technico-commercial
- ☆ Responsable d'affaires
- ☆ Business développeur
- ☆ Ingénieur grands comptes
- ☆ Chef de projet - Ingénieur de projet
- ☆ Key Account Manager....

☆ Les objectifs

- CONCEVOIR ET METTRE EN OEUVRE DES STRATÉGIES COMMERCIALES
- MÂÎTRISER LE CYCLE COMPLET DE LA VENTE DANS TOUS LES SECTEURS D'ACTIVITÉS
- CONDUIRE DES PROJETS STRATÉGIQUES

LES + DU CAMPUS

DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

Établissement sous contrat avec l'État et membre du réseau de l'Enseignement Catholique.

CERTIFICATION

100% des formations validées par des diplômes d'État ou par des titres enregistrés au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP), du BAC+2 au BAC+5.

PÉDAGOGIE

Accompagnement individualisé, suivi de l'étudiant tout au long de sa formation par un référent issu du monde professionnel.

VIE ÉTUDIANTE

Bureau des étudiants : intégration, événements extra-scolaires, gala de fin d'année, remise des diplômes...

RELATIONS ENTREPRISES

- Aide personnalisée à la recherche d'entreprise (stages ou alternance) avec + de 600 entreprises partenaires.
- 2/3 des alternants sont placés par les chargés des relations entreprise.



LE PROGRAMME

BAC+4/+5 - CERTIFICATION PROFESSIONNELLE «INGÉNIEUR D’AFFAIRES» enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP 35760) sur décision du directeur de France Compétences suite à l’avis de la commission de la certification professionnelle du 08/07/2021 **au niveau de qualification 7, avec le CODE NSF 312** sous l’intitulé «Ingénieur d’Affaires» avec effet jusqu’au **08/07/2024, délivrée par C3 INSTITUTE, l’organisme certificateur.**

Cette certification est constituée de 5 blocs de compétences. Ces blocs représentent une modalité d’accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d’un parcours de formation ou d’un processus de VAE, ou d’une combinatoire de ces modalités d’accès.

CONDITIONS D’ACCÈS

Être titulaire d’un diplôme ou d’une certification de niveau 6 (BAC+3) inscrit au RNCP dans le domaine du développement commercial, de la gestion d’entreprise ou le cas échéant d’une formation tertiaire de niveau licence.

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes rigoureux, polyvalent avec une forte appétence commerciale.

Vous savez vous remettre en cause et vous challenger.

Vous êtes autonome et créatif.

S’INSCRIRE

Compléter un formulaire d’inscription via un QR CODE ou un lien communiqué sur les salons, sur notre site internet ou lors de nos portes ouvertes afin de recevoir un dossier d’inscription.

Retourner ce dossier avec les documents précisés dans la procédure d’inscription envoyée par mail.

L’admission est prononcée selon une étude du dossier et d’un entretien individuel de motivation et sous réserve de signer un contrat d’alternance.

LOCAUX ACCESSIBLES AUX PERSONNES À MOBILITÉ RÉDUITE

Nous étudions au cas par cas les besoins spécifiques des bénéficiaires afin de mobiliser les moyens et les réseaux nécessaires pour prendre en charge ou orienter les personnes en situation de handicap.

POUR EN SAVOIR + SUR NOS FORMATIONS



BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1 DÉFINIR ET PILOTER LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES D’UNE BU (Business Unit) ORIENTÉE RELATION CLIENT

BLOC 2 PILOTER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PROMOTIONNEL D’UNE BU

BLOC 3 PILOTER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE D’UNE BU

BLOC 4 ELABORER UNE PROPOSITION COMMERCIALE COMPLEXE ET MULTIMODALE

BLOC 5 PILOTER LE PROJET ET LES RESSOURCES INTERNES ET EXTERNES

2 MODALITÉS

EN ALTERNANCE | EN STAGE ALTERNE

ENTREPRISE

CONTRAT d’apprentissage ou de professionnalisation
2 à 3 semaines par mois en entreprise

STAGE
Durée minimale du stage : 6 mois par année de formation

FRAIS DE FORMATION

0 €
Coût pris en charge par l’État

3 620 € par année de formation
(Coût 2023/2024)

TAUX D’OBTENTION À L’EXAMEN

Nouvelle formation

TAUX DE POURSUITE D’ÉTUDES

Sortants 2022

Nouvelle formation

TAUX D’INSERTION PROFESSIONNELLE

Sortants 2022

Nouvelle formation

