NÉGOCIATION D'AFFAIRES MANAGEMENT

Sup de Vente

Révéler votre sens des affaires



INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Formation en alternance **gratuite*** **et rémunérée**

MIA Manager en Ingénierie d'affaires

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

La transformation digitale bouleverse profondément la fonction commerciale et les missions des Ingénieurs d'affaires.

La prise en compte du Big Data, du Marketing Digital et d'un marché de mieux en mieux informé est une condition de la réussite pour nos alternants. La formation vise à préparer des professionnels de la vente capables de concevoir, faire accepter des solutions « sur mesure » en vue de créer de la valeur chez les clients.

Grâce à son large réseau de partenaires entreprises Sup de Vente adapte sa manière de former aux exigences du monde professionnel.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les autres dénominations utilisées par les entreprises pour le métier d'ingénieur d'affaires sont :

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

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les diplômes évoluent dans les secteurs :

- Hautes technologies
- Informatique / Télécom
- Industrie
- Services

dans un environnement national ou international

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule :

- Sur 2 ans après un Bac +3, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise
- Sur 1 an après un Bac +5, avec un rythme d'alternance 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise
- Voyage ou séminaire à l'étranger

PRÉ-REQUIS

- Candidat(e) à profil technique ayant pour objectif d'acquérir une double compétence : technique et négociation / vente de solutions
- Candidat(e) à profil commercial ou tertiaire pour acquérir ou renforcer des compétences dans la négociation B to B de haut niveau et la vente de création valeur (vente d'affaires)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Etude du dossier de candidature
- Epreuve de synthèse
- Test d'anglais (TOEIC blanc)
- Entretiens

LE DIPLÔME

« Le Manager en ingénierie d'affaires * » est un diplôme reconnu par l'Etat au niveau I (Bac +5). Il est inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

*Certification professionnelle code NSF 312t Négociation et vente, de niveau I (Fr) et de niveau 7 (Eu), enregistrée au RNCP par arrêté du 26 novembre 2015 publié au Journal Officiel du 3 décembre 2015.

une école de la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

LE MÉTIER D'INGÉNIEUR D'AFFAIRES

L'Ingénieur d'Affaires (Ingénieur Commercial, Vendeur d'Affaires
les entreprises, dont la mission première est de délivrer un chiffr
composé d'entreprises de type PME/PMI ou Grands Comptes (p
l'intermédiaire de réseaux de partenaires.
Il (elle) agit dans un cadre de grande indépendance, en relation
(Marketing, Chefs de Projets, Ingénieurs) ou avec des partenaire
la croissance du chiffre d'affaires, de la marge et de l'image de l'
L'Ingénieur d'Affaires est proactif, conçoit et organise ses activit
soucieux de créer des relations durables avec ses clients.



UNE PÉDAGOGIE ACTIVE

Une équipe de 120 intervenants pédagogues et professionnels pour vous permettre d'allier théorie et pratique et devenir progressivement spécialiste dans votre domaine.

À Sup de Vente vous développez :

- les **compétences métier** opérationnelles recherchées par les entreprises
- des **méthodes** de gestion d'affaires efficaces
- un **comportement professionnel** adapté à un métier exigeant

Vous apprenez à :

- concevoir et vendre des solutions
- travailler en mode projet agile
- mobiliser et manager une équipe
- entreprendre et faire preuve de créativité

Notre approche : « Apprendre en faisant » :

- jeux d'entreprise
- cas pratiques
- outils numériques spécifiquement développés par Sup de Vente
- simulations d'entretiens
- projets de développement d'affaires



LES QUALITÉS MAJEURES DE L'INGÉNIEUR D'AFFAIRES

- Capacité à prendre en compte l'environnement digital
- Engagement
- Persévérance
- Curiosité
- Ecoute active
- Rigueur et méthode
- Communication orale et écrite
- Capacité à convaincre
- Autonomie
- Esprit d'analyse
- Adaptabilité

) est un professionnel confirmé et recherché par
re d'affaires important et récurrent sur un territoire
rivés ou publics), tant en approche directe que par

avec les autres compétences internes de l'entreprise
s extérieurs, en vue de garantir
'entreprise.
és en fonctions des objectifs à réaliser et est



5 PARCOURS SECTORISÉS AU CHOIX

- **Industrie** (à l'issue d'un parcours technique pour acquérir une double compétence)
- **Informatique, télécom, multimédia**
- **Services aux entreprises**
- **Recrutement**
- **International**

LES COMPÉTENCES À DÉVELOPPER :

VEILLE STRATÉGIQUE

- assurer une veille stratégique de son écosystème
- générer des leads grâce aux réseaux professionnels

PILOTAGE DE PROJETS D'AFFAIRES

- piloter un projet d'affaire
- manager l'équipe projet

JURIDIQUE

FINANCES

LANGUES

MÉTHODES ET OUTILS

RELATIONNEL

DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- développer une vision stratégique « business »
- détecter des opportunités d'affaires
- développer de nouvelles activités

CONCEPTION ET NÉGOCIATION DE SOLUTIONS À FORTE VALEUR AJOUTÉE

- accompagner les clients dans leur développement
- élaborer des offres sur mesure
- négocier pour protéger les marges

TÉMOIGNAGE

Norman MAYEUR MIA groupe international 1ère année

Après un Bac STG, j'ai effectué un DUT TC avec lequel j'ai acquis les fondamentaux de la vente (en B to C). Je suis parti un an en Irlande pour travailler, acquérir plus d'autonomie et améliorer mon niveau d'anglais, pour pouvoir évoluer. Puis j'ai effectué le Bachelor RDC à Sup de Vente qui met en avant la vente en contexte B to B. Je viens d'intégrer le MIA en alternance, pour moi la suite logique du Bachelor RDC, afin de pouvoir développer les compétences acquises : mener une vente, négocier, écouter, et surtout, COMPRENDRE son Client, son environnement pour lui proposer une offre sur mesure, chose que je ne retrouvais pas dans d'autres formations, en Ecole de commerce par exemple. Le MIA accueille aussi des profils techniques voulant acquérir des connaissances commerciales. Cela rend l'ambiance de travail encore plus agréable ! Ayant un goût pour les langues et étant persuadé que c'est un atout majeur en entreprise, j'ai naturellement opté pour la classe « Internationale » où 70% des cours en 2e année sont en anglais. Les autres options disposent également de cours d'anglais pour une parfaite maîtrise de la langue. Nos intervenants sont passionnants, leurs parcours très variés et ils aiment partager leurs expériences avec nous. Ils savent aussi nous faire prendre confiance en nous. Avec l'alternance, les avantages sont tellement nombreux : mise en pratique de la théorie étudiée, acquisition d'une expérience « long terme » contrairement aux stages de fin d'année où on a souvent moins de responsabilités, non dépendance financière vis à vis de la famille (j'ai estimé l'économie réalisée sur les frais de scolarité sur 5 ans à 50 K€ !). Avec mon meilleur ami qui fait une grande école de commerce en temps plein, on a comparé nos 2 cursus et il regrette vraiment le principe de l'alternance. Au sein de mon entreprise d'accueil (TRIGO), mon apprentissage se passe bien. Alors, pourquoi ne pas continuer avec eux à la fin de mes études...



100 DIPLÔMÉS CHAQUE ANNÉE

LES + POUR VOUS

- Crédibilité
- Capacité opérationnelle
- Employabilité
- Salaire moyen à l'embauche 35 à 40 k€

ET POUR L'ENTREPRISE

- Regard et outils nouveaux
- Comportement adapté
- Force commerciale accrue
- Retour sur investissement
- 93 % des maîtres d'apprentissage satisfaits

RECHERCHE D'ENTREPRISES

- Séminaire de recherche d'entreprise
- Coaching individuel
- Mise en relation avec les partenaires de l'école

PARMI NOS PARTENAIRES

AGS COM, ALPI APPLICATIONS LOGICIELS INGENIERIE, BMW FRANCE, BNP PARIBAS LEASE GROUP SA, CAISSE D'EPARGNE ET DE PREVOYANCE IDF, CATERPILLAR, EIFFAGE ENERGIE, ENGIE, IBM, JTEKT EUROPE, KONE, MERCK LABORATOIRE, ORANGE BUSINESS SERVICES, ORSYS, PSA, IRON MOUNTAIN, RICOH FRANCE, SAINT GOBAIN, SAMSUNG ELECTRONICS FRANCE, SCHINDLER, SFR, BUSINESS SOLUTIONS, SIEMENS, SAS, SKF FRANCE, THALES COMMUNICATIONS & SECURITY, THYSSENKRUPP ASCENSEURS...

MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES, C'EST AUSSI :

- Un diplôme accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).
- Le programme en un an à temps partiel, à raison de 3 ou 4 jours par mois, pour un public de salariés en formation continue.

SUP DE VENTE A DÉPLOYÉ SA FORMATION EN PROVINCE

- A l'ISIALM au Mans
- A l'EGC à Lille
- A l'ISIACC à Châlons-en-Champagne

Contacts
Heike JABOT Directrice Pédagogique
Relations entreprises : entreprise@supdevente.fr
Tél. : 01 39 10 78 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente
51, bd de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye
supdevente.fr

(*) Le coût de la formation est pris en charge par des subventions du Conseil Régional et par la taxe d'apprentissage et autres versements d'entreprises.

Crédit photos : A. Blanc CCI Paris Ile-de-France • Edition Novembre 2016 - 8805-2016

l'Europe s'engage en Ile-de-France avec le FSE
UNION EUROPÉENNE
avec le soutien de ileDeFrance