

RNCP 40591

BAC +5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les objectifs de cette formation s'articulent autour du développement des compétences stratégiques, commerciales et managériales.

Le manager de la stratégie commerciale participe efficacement au développement de l'activité commerciale en prenant en compte les enjeux économiques.

Cette formation permet à l'Ingénieur d'affaires d'être capable d'opérer dans tous les secteurs d'activités, de mettre en place des stratégies commerciales en BtoB, de maîtriser les canaux de vente et leurs process, de piloter des projets stratégiques, de déployer des actions de prospection et de fidélisation, de manager des équipes et projets pour assurer la pérennité des TPE aux grands comptes...

COMPÉTENCES VISÉES

- Organisation d'un système performant de veille et d'intelligence économique intégrant les technologies digitales (IA, Data, automatisation, etc.).
- Diagnostic de l'environnement de l'entreprise et formulation de sa proposition de valeur et de ses avantages concurrentiels distinctifs.
- Elaboration du plan d'action commercial et de ses outils de pilotage associés
- Organisation du réseau de commercialisation et de distribution des produits/services de l'entreprise
- Construction, négociation et contractualisation de propositions commerciales à forte valeur ajoutée
- Suivi, évaluation et amélioration de la performance commerciale
- Constitution d'un réseau professionnel contribuant au développement des activités commerciales de l'entreprise et à la facilitation de ses projets
- Développement de relations durables avec les acteurs du secteur de l'entreprise et les parties prenantes de son activité

MÉTIERS VISÉS

- Ingénieur commercial ou d'affaires
- Responsable commercial et de secteur
- Chef de projets / Market leader
- Business développer, business manager, sales manager
- Responsable grands compte / key account manager
- Directeur du développement / directeur commercial

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

Maillon essentiel entre l'entreprise et le client, le manager de la stratégie commerciale peut exercer les missions suivantes :

- Répondre aux appels d'offres (des collectivités locales, d'associations ou d'entreprises) et rechercher de nouveaux clients
- Analyser les besoins de ses clients
- Négocier avec le client et rédiger des offres commerciales et des contrats
- Gérer, suivre et coordonner les projets après validation du client
- Coordonner les études techniques, trouver des partenaires et des prestataires pour le projet
- Fidéliser les clients actuels et tisser une relation durable avec eux

CONDITIONS D'ADMISSION



Être titulaire d'un **Bac+3** dans le domaine du commerce

Admission sur dossier suivi d'un entretien au CFA ou en **visioconférence**.

DÉLAIS DE TRAITEMENT :

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et la convocation à un entretien
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, à l'obtention de votre Bac +3 et des places disponibles.

VOUS VOULEZ DEVENIR MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ?

Vous aimez relever des défis en vente et en gestion de projets complexes dans un environnement professionnel dynamique ?

Rejoignez notre Bac+5 Manager de la stratégie commerciale !

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 2 ans



Début de la formation : Octobre



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation



Rythme d'alternance :
1 semaine CFA / 3 semaines
entreprise



50 places - 2 groupes

CONTACTS

Coordinatrice pédagogique

Irina PHILIPPOVA

i.philippova@cfadescartes.fr

Secrétariat pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
77420 CHAMPS-SUR-MARNE
(RER A NOISY-CHAMPS)



+ D'INFOS SUR L'APPRENTISSAGE :
WWW.CFADESCARTES.FR

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes SUP rubrique « Formations ».



LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coaches engagés, des outils numériques à la pointe. Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap : un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumni, des événements de networking et des projets collaboratifs pour booster votre réseau et votre employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale : Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.