

TITRE RNCP

INGÉNIEUR D'AFFAIRES

RNCP 38466

BAC +5

XX% TAUX DE RÉUSSITE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Savoir proposer des solutions adaptées aux besoins des clients professionnels.

Participer efficacement au développement de l'activité commerciale en prenant en compte les enjeux commerciaux de l'économie.

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 et en BtoC, 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 projets pour assurer la vente...

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser les marchés et identifier les opportunités d'affaires
- Élaborer des stratégies de développement commercial
- Piloter des plans de développement et garantir les résultats prévisionnels
- Diriger des activités commerciales à grande échelle
- Développer et gérer des réseaux commerciaux nationaux et internationaux
- L'ingénieur d'affaires prend en charge tous les aspects du projet, allant du devis à la facturation.
- Il analyse les besoins du client et construit une offre adéquate.
- Une fois le contrat client signé, l'ingénieur d'affaires veille à la bonne exécution du projet. Que ce soit sur les plans budgétaires, techniques ou réglementaires.

MÉTIERS VISÉS

- Ingénieur d'affaires, ingénieur technico-commercial, responsable commercial, ingénieur avant-vente, responsable des ventes, business développer, responsable grands comptes, key account manager...

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

Maillon essentiel entre l'entreprise et le client, l'ingénieur d'affaire peut avoir comme missions :

- 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 et des places disponibles.

VOUS VOULEZ DEVENIR UN INGÉNIEUR D'AFFAIRES EXPÉRIMENTÉ ?

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

Rejoignez notre Bac+5 Ingénieur d'affaires !

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 Ent.



50 places - 2 groupes

CONTACTS

Coordinatrice pédagogique

Irina PHILIPPOVA

i.philippova@cfadescartes.fr

Assistante 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'Alumnis, des événements de networking et des projets collaboratifs pour **booster ton réseau** et ton 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.