

# TITRE RNCP INGÉNIEUR D'AFFAIRES

RNCP 38466

BAC +5

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

L'ingénieur d'affaires 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 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
- Prendre en charge tous les aspects du projet, allant du devis à la facturation.
- Analyser les besoins du client et construire une offre adéquate.
- Veiller 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, etc

## EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

Maillon essentiel entre l'entreprise et le client, l'ingénieur d'affaire 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 INGÉNIEUR D'AFFAIRES ?

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 entreprise



**50 places - 2 groupes**

### CONTACTS

**Coordinatrice pédagogique**

**Irina PHILIPPOVA**

[i.philippova@cfadescartes.fr](mailto:i.philippova@cfadescartes.fr)

**Secrétariat pédagogique**

[scolarite@cfadescartes.fr](mailto: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](http://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.