

Manager en ingénierie d'affaires

Parcours MPMC Manager de la Performance Marketing et Commerciale

NOUVEAUTÉ

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

Dans un environnement B to B ou B to B to C, les entreprises recherchent des professionnels qui ont une vision globale de leur activité et qui sont force de proposition pour améliorer leur performance marketing et commerciale. Acquérir de nouveaux clients, fidéliser un portefeuille et développer de nouvelles opportunités en misant sur une stratégie marketing et commerciale performante, sur une meilleure adéquation des besoins et sur l'innovation produits / services sont des axes déterminants. Dans cette formation, la performance marketing et commerciale est au cœur des problématiques étudiées.

Programme

COMPETENCES

Bloc 1 : Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique

Constituer et animer des réseaux porteurs de développement d'affaires et de partenariats

Bloc 2 : Elaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

Concevoir un plan stratégique de développement d'affaires

Concevoir un plan de développement grand compte

Assurer le développement d'une nouvelle activité

Bloc 3 : Qualification, conception et négociation d'affaires

Elaborer une solution sur-mesure adaptée à la demande exprimée par une entreprise cliente ou prospect

Conduire la négociation de la solution avec le client

Bloc 4 : Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

Superviser la mise en œuvre de l'affaire

Manager les équipes internes et contributeurs externes mobilisés dans le projet d'affaire

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Être titulaire d'un bac+3

Durée

2 Années dont 889 Heures en centre 2751 Mois en entreprise

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

**Brest - IFAC SUP'IFAC
Campus des Métiers**
465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>

Les points forts de la formation

- Accompagnement à la mise en relation et aux entretiens de recrutement
- Pédagogie fondée sur l'alternance afin de favoriser la montée en compétences
- En Entreprise : prise en main progressive des missions confiées en accord avec les objectifs de la formation
- En formation : enseignements dispensés par des consultants bénéficiant de parcours professionnels dans la direction d'entreprise, la négociation, le management d'équipes et la direction de centres de profits et des enseignants issus du monde universitaire.
- Les enseignements alterneront conférences, cours magistraux, ateliers, challenges, pédagogies inversées et e-Learning
- Après votre formation, stage possible de trois à six mois en Europe dans le cadre du programme Erasmus+ - Suivi et soutien individualisé

Les conditions d'admission

Prérequis

Bac+3 validé

→ Niveau d'entrée : BAC+3 - Niveau 6

↪ Niveau de sortie : BAC+5 - Niveau 7

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise. Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter). Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Apprendre les stratégies de vente B to B les plus avancées. Devenir un expert de la négociation commerciale complexe. Savoir développer de nouvelles opportunités sur les marchés B to B très concurrentiels.

▶ ALTERNANCE

Modalités d'évaluations

Epreuves formatives et certificatives permettant de valider les blocs de compétences. Evaluations complémentaires tenant compte de la pratique professionnelle : Evaluation des périodes d'application en entreprise, Elaboration d'un mémoire professionnel en lien avec les missions en entreprise, Soutenance orale devant un jury de professionnels. Validation partielle par blocs de compétences possible. Certificateur: Ecole supérieure de vente et de management-CCI Ile de France

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance, apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative.

Perspectives métiers

Manager de projets commerciaux ; Responsable de la performance commerciale ; Responsable Grands Comptes ; Analyse comptes clés ; Manager marketing opérationnel ; Business Insights manager ; Manager de la relation client ; Ingénieur commercial ; Business developer... À terme : Directeur commercial ; Manager de la performance marketing et commercial ; Directeur de la relation client...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible : Master dans les domaines de la gestion de centres de profit, de l'entrepreneuriat...

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 17/12/2024

Intitulé : Manager en ingénierie d'affaires -

Ecole supérieure de vente et de management -

CCI Paris Ile de France éducation

Code RNCP : 35164 - décision du 16/12/2020

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contact



BODENES Béatrice

beatrice.bodenenes@ifac-brest.fr

IFAC, Sup' IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 130 022 932 00086 - N° d'activité 53290897729
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - <http://www.ifac-brest.fr/>



NICOLAS Danielle

danielle.nicolas@ifac-brest.fr

Les sessions



Brest cedex 9

- Nous contacter