



MASTÈRE EXPERT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

INGÉNIEUR D'AFFAIRES

BAC + 5

► TITRE RNCP NIVEAU 7



Titre professionnel Ingénieur d'affaires certifié RNCP de niveau 7 (n° de fiche RNCP35760), code NSF312, sous l'autorité de C3 Institute - France Compétences - 8 juillet 2021.

OBJECTIF

Le titulaire du Mastère Expert du Développement Commercial - Ingénieur d'Affaires est un spécialiste de la stratégie d'entreprise et du développement commercial et promotionnel, qui apporte une haute valeur ajoutée à une organisation via une vision marché pragmatique et une approche gestion de projet pour une business unit.

PRÉREQUIS ET PROFIL

- Etre titulaire d'un Bac+3 ou équivalent (niveau 6)
- Eligible aux demandeurs d'emploi et bénéficiaires RSA/ASS/AAH
- Vos qualités : Dynamisme, Esprit d'équipe, Ambition, Curiosité
- *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : consulter notre référent en cas de besoin d'informations*

MODALITÉS

- En alternance sur 24 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
Rythme : 1 jour de cours / semaine
Gratuit pour l'étudiant (Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)
- En cas de formation initiale avec stage obligatoire : 7.950€ ttc/an
- Formation éligible au CPF et à la VAE

ADMISSION

- Etude du dossier de candidature
- Tests d'admission 100% en ligne
- Entretien individuel de motivation

ACCOMPAGNEMENT

- Coaching CV et préparation aux entretiens d'embauche, organisation de job dating
- Réseau d'entreprises partenaires
- Suivi en entreprise durant le cursus

MASTÈRE EDC-IA

BAC + 5 EN ALTERNANCE

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 1 : DÉFINITION ET PILOTAGE DES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES D'UNE BUSINESS UNIT ORIENTÉE CLIENT

- Analyser des marchés selon les secteurs économiques
- Définir les objectifs stratégiques et opérationnels
- Définir la politique de marque, la politique de produit
- Elaborer la matrice marketing omnicanal
- Identifier et suivre les indicateurs de performance

BLOC 2 : PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PROMOTIONNEL D'UNE BUSINESS UNIT

- Elaborer la politique marketing et commerciale
- Assurer le développement de la business unit
- Mobiliser les différents services de la business unit
- Définir une démarche de développement de la performance

BLOC 3 : PILOTER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE D'UNE BUSINESS UNIT

- Analyser les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité
- Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives
- Définir les objectifs généraux et sectoriels
- Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise
- Assurer la pérennité financière et économique de la business unit

BLOC 4 : ELABORATION D'UNE PROPOSITION COMMERCIALE COMPLEXE ET MULTIMODALE

- Prospecter les affaires à forte valeur ajoutée pour l'entreprise afin d'améliorer la qualité du portefeuille clients
- Chiffrer les impacts financiers du projet afin de déterminer la faisabilité du projet
- Elaborer une offre sur mesure afin de prendre en compte les attentes du client
- Réaliser une négociation d'affaires et convaincre le client
- Identifier les clauses spécifiques afin de contractualiser l'offre

BLOC 5 : PILOTAGE DU PROJET ET DES RESSOURCES INTERNES ET EXTERNES

- Identifier et définir les besoins en compétences internes et externes afin de répondre au besoin de l'affaire
- Définir les étapes afin de piloter et coordonner le travail en mode projet
- Manager les équipes projet afin de mener à bien les objectifs opérationnels
- Réaliser le bilan de l'affaire afin d'identifier les points d'amélioration

AUTRES MODULES

Accompagnement à l'élaboration du Passeport de certification / Entraînement Grand oral

MISSIONS ENTREPRISE

- Etudes et analyses commerciales
- Participation au management commercial
- Pilotage commercial et financier
- Gestion de projets commerciaux et promotionnels

DÉBOUCHÉS

- Ingénieur d'affaires
- Business developer
- Analyste commercial
- Directeur commercial



CONTACTEZ NOUS

02 40 49 08 88

www.irta.fr

contact@irta.fr

8 rue de la Cornouaille
44 300 Nantes



RETROUVEZ NOUS



NOTES :