

TITRE DE NIV.7 – BAC+5

Manager en Ingénierie d'Affaires

Cursus en 2 ans

Le diplôme Manager en Ingénierie d'Affaires est un titre reconnu par l'État, de niveau 7 (Eu). Cette certification professionnelle, délivrée par SUP de V, est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code n° [35164](#) (décision du 16/12/2020).

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.

Les métiers visés

À la suite de l'obtention du titre vous pourrez travailler comme :

- Ingénieur d'affaires,
- Ingénieur commercial,
- Commercial, responsable commercial, sales manager,
- Business developer,
- Key account manager, responsable grands comptes,
- Chargé d'affaires,
- Ingénieur technico-commercial,
- Consultant d'affaires (en ESN),
- Manager commercial BtoB.

SECTEURS D'ACTIVITES

Les diplômés évoluent dans les secteurs de production et de services, en B to B ou en B to B to C



RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise ;
1 semaine en formation

Volume Horaire 420h
Minimum par an



GROUPE

De 5 à 12 personnes



DURÉE

2 ans après un Bac+3

Mois d'entrée :
Selon planning



LIEU

Sup'Alternance Provence

55 avenue du 1^{er} Mai
04100 Manosque

PREREQUIS

Pour intégrer le dispositif de formation sur 2 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou d'un titre de niveau 6.

Pour intégrer le dispositif de formation sur 1 an : Être titulaire d'un Bac+4/5 ou d'un titre de niveau 6.

PREREQUIS RELATIONNEL

Curiosité, écoute active, esprit d'équipe, rigueur, méthode et persévérance, aptitude à la communication orale et écrite, capacité à convaincre, capacité à prendre en compte l'environnement digital

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
- Variables selon le planning voir Net YPAREO

MODALITÉ D'ACCÈS

Etude du dossier

Entretien de motivation

Candidature en ligne

VAE

La Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) est un dispositif légal qui permet à toute personne, sans condition d'âge, de statut ou de niveau de formation, de faire reconnaître officiellement les compétences acquises au cours de son expérience professionnelle, bénévole ou personnelle.

La certification "Manager en Ingénierie d'Affaires" est accessible par la VAE.

Elle est obtenue en totalité après validation des 4 blocs de compétences qui la composent.

Toutes les infos sur www.francevae.fr

TARIFS

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

Nous consulter.

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Synchrone : Cette synchronicité de l'apprentissage facilite l'interactivité, les participants à la formation peuvent directement poser leurs questions au formateur ou échanger avec les autres apprenants.

Présentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Une méthode pédagogique qui s'adapte au contexte, au public. Elle se nourrit de pratiques existantes, mais elle est également unique. La méthode active est déployée en s'appuyant sur des actions à réaliser pour en tirer une expérience, un apprentissage.

Cas d'entreprise

Oraux de présentation à une organisation cliente

Digital learning

Participation à des événements

MOYENS PEDAGOGIQUES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage ;
- Rencontre Maître d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ou en blended learning ;

- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Livret d'apprentissage et de suivi en entreprise

Visite en entreprise

OUTILS PEDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Gérer efficacement l'activité d'une unité de loisirs, d'hébergement ou de restauration
- Développer et entretenir des relations clients de qualité ; diriger et motiver une équipe
- Mettre en œuvre des stratégies de promotion et de communication efficaces
- Analyser les données financières et opérationnelles
- Appliquer les normes de qualité, d'hygiène et de
- Réagir de manière proactive aux défis du marché
- Favoriser un environnement de travail inclusif et respectueux.

CONTENU DE LA FORMATION

Manager l'information et les réseaux stratégiques :

Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique

Enjeux stratégiques : leviers d'innovation, RSE, transformation digitale et expérience client, communication d'influence (lobbying, réputation), marketing stratégique, sécurité et protection de l'information

Stratégie de marketing efficace : analyse des composantes d'une stratégie marketing, insights marché, positionnement de l'offre de produits / services, développement du capital marque, marketing de l'offre

Analyse de la performance marketing : efficacité des actions, les data au service de la performance, tableaux de bord marketing

Diagnostic de l'entreprise et de son marché

Constitution et animation des réseaux porteurs de développement commercial et de partenariats

Analyse des caractéristiques sectorielles, création et animation de réseaux pour générer des partenariats et des gisements de valeurs

Elaborer une stratégie de développement marketing et commercial :

Conception d'un plan stratégique de détection et de développement des projets commerciaux

Stratégies d'entreprise

Stratégie marketing omnicanale centrée sur l'expérience client

Spécificités du marketing des services

Fondamentaux du Marketing digital

Plan stratégique de développement commercial

CRM et optimisation de la relation client

Marchés publics Conquête et fidélisation des grands comptes

Développement d'une nouvelle activité

Elaboration du business model, conduite d'étude de marché, création et animation d'un réseau de distributeurs et de partenaires commerciaux

Qualification des besoins et élaboration d'une offre commerciale complexe

Elaboration d'une offre commerciale complexe

Analyse des besoins, risques client, élaboration de l'offre commerciale, rentabilité d'un projet commercial

Négociation et contractualisation d'un projet commercial complexe

Négociation

Développer l'intelligence émotionnelle

Contractualisation d'un projet commercial

Piloter la mise en œuvre, le suivi et l'évaluation de la stratégie commerciale :

Suivre et évaluer des projets commerciaux

Pilotage de projets commerciaux

Analyse du parcours client et satisfaction client

Analyse de la performance organisationnelle et financière de l'activité commerciale

Manager les équipes internes et contributeurs externes en environnement multiculturel

Accompagner le développement des compétences et performances de l'équipe et les transformations (digitale, organisationnelle...), manager une équipe dans différents contextes (multiculturel, diversité)

Optimiser son potentiel professionnel par le jeu théâtral et la gestion du stress Business English communication skills

Développer l'innovation et la créativité par le design thinking

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Epreuves formatives : travaux individuels et collectifs, tests en classe, présentations orales, débriefings... pour permettre de diagnostiquer les acquis, les lacunes et les besoins des apprenants tout au long de la formation.

Epreuves certificatives : dossiers professionnels, études de cas, jeux de rôle, mises en situation + 1 épreuve intégrative prenant la forme d'un mémoire écrit et d'une soutenance orale. Ces épreuves certifient que l'apprenant maîtrise les compétences visées du Titre RNCP "Manager en Ingénierie d'Affaires".

Le diplôme est obtenu par la validation des 4 blocs de compétences et de l'épreuve intégrative. Il peut être obtenu dans son intégralité ou par bloc séparé.

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

Les missions se dérouleront dans un environnement B to B ou B to B to C

Mesurer et analyser la performance du plan d'action marketing et commercial

Développer les ventes B to B d'un secteur

Conduire des actions de fidélisation pour développer le portefeuille client

Mettre en place un parcours Expérience client et l'optimiser

Animer un réseau de partenaires commerciaux

Analyser la faisabilité de nouveaux projets commerciaux

Construire une nouvelle offre commerciale

Créer des outils marketing et commerciaux

Améliorer le processus et les outils de relation client

PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

ÉQUIVALENCES

Aucune.

VALIDATION PAR BLOCS

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats.

POURSUITE D'ÉTUDES

Après cette formation, vous serez directement opérationnel pour exercer le métier pour lequel vous avez été formé.

INTERVENANTS

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

Taux de réussite :

93,6%

Données nationales 2024 hors VAE

Taux d'insertion :

90,1%

Taux de certifiés en emploi à 6 mois.

Enquête conduite en 2025 auprès des certifiés des promotions 2021, 2022 et 2023 issus de l'ensemble des campus SUP de V et partenaires.

Taux d'insertion dans les métiers visés :

81,9%

Taux en emploi dans les activités ciblées par le Titre à 6 mois.

Enquête conduite en 2025 auprès des certifiés des promotions 2021, 2022 et 2023 issus de l'ensemble des campus SUP de V et partenaires.

LIEU DE FORMATION



Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Manager en ingénierie d'affaires

Certification professionnelle enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau 7 (Bac+5)

CODE RNCP

Titre RNCP 35164

NOM DU CERTIFICATEUR

ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI
PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

16-12-2020

INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Nouvelle formation

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35164>

#anchor1



PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

06 89 34 76 52