

**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° [41688](#) (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<sup>er</sup> 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

- Communication efficace
- Écoute active
- Leadership et influence
- Empathie et intelligence émotionnelle
- Gestion des conflits
- Adaptabilité interculturelle

### Comportements attendus

- Proactivité dans la relation client.
- Orientation résultats sans compromettre la qualité relationnelle.
- Rigueur et éthique dans les échanges commerciaux.

## 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

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

## 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](http://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.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

La formation mobilise plusieurs méthodes pédagogiques, dont la pédagogie active. Celle-ci favorise l'acquisition des compétences par l'implication des participants dans un apprentissage coopératif et collectif. Elle inscrit l'apprenant dans une démarche d'action et d'expérimentation, lui permettant de tester ses initiatives en temps réel et de confronter ses hypothèses, seul ou avec les autres. Pour soutenir cette approche, différents dispositifs sont utilisés : études de cas, simulations, jeux de rôle et projets collaboratifs.

## MOYENS PEDAGOGIQUES

- Alternance pédagogique : rythme alterné entre périodes en centre de formation et en entreprise, favorisant la mise en pratique des acquis.
- Positionnement initial : évaluation des compétences à l'entrée en formation et restitution auprès du maître d'apprentissage.
- Suivi individualisé : livret d'apprentissage et de suivi en entreprise, complété par des visites régulières et des séances de tutorat.

- Rencontres tripartites : échanges entre le maître d'apprentissage, le formateur référent et le représentant légal pour assurer la cohérence du parcours.
- Formation en présentiel : animée par une équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant d'une expertise métier et d'une solide expérience en formation professionnelle.
- Approche pédagogique active : capitalisation sur les périodes en entreprise, compléments en centre de formation, pédagogie par objectifs.
- Méthodes variées : travaux de groupe, exposés, mises en situation, études de cas, vidéos, visites d'entreprises.
- Suivi et traçabilité : émargement par demi-journée, questionnaires de satisfaction, évaluations en entreprise.
- Évaluation finale : mémoire et soutenance devant jury.

## OUTILS PEDAGOGIQUES

- **Supports interactifs** : tableau blanc, tableau numérique interactif
- **Équipements audiovisuels** : vidéoprojecteur, diffusion de vidéos pédagogiques
- **Espaces adaptés** : salles de formation équipées pour favoriser l'apprentissage collaboratif

## OBJECTIFS

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

**RNCP41688BC01 - Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires**

**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

**RNCP41688BC02 - Elaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires**

**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

**RNCP41688BC03 - Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes à haute valeur ajoutée**

**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

#### **RNCP41688BC04 - Piloter l'activité et la performance commerciales**

##### **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

#### **RNCP41688BC05 - Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux**

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.

#### **RNCP41688BC01 - Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires**

Un dossier portant sur la détection d'opportunités de développement d'affaires restituée par :

Un diagnostic du marché et de l'environnement de l'entreprise, fondé à partir de l'exploitation d'un dispositif d'intelligence économique.

Un plan de réseautage business établi à partir de la cartographie et de l'analyse des acteurs du secteur d'activité de l'entreprise.

#### **RNCP41688BC02 - Elaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires**

- Un dossier de préconisation d'une stratégie de développement commerciale.
- Un plan de développement grand compte.
- Un plan de développement d'un nouveau business model ou d'une nouvelle offre commerciale.

Production écrite et présentation orale.

#### **RNCP41688BC03 - Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes à haute valeur ajoutée**

- La présentation et l'argumentation d'une proposition d'affaire complexe à haute valeur ajoutée.
- La préparation, la réalisation de la négociation et la sécurisation d'une affaire complexe à haute valeur ajoutée.
- Un dossier de gouvernance de l'affaire comportant ses outils de pilotage et de reporting.
- Production écrite et présentation orale.

#### **RNCP41688BC04 - Piloter l'activité et la performance commerciales**

- Un dossier de pilotage de la stratégie commerciale et des processus de vente.
- Un dossier de pilotage de la politique de la relation clients.
- Un dossier d'évaluation et de reporting de l'activité commerciale.
- Production écrite et présentation orale.

#### **RNCP41688BC05 - Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux**

Un dossier concernant la constitution d'une équipe impliquée dans la réalisation d'un projet commercial.

La présentation et l'analyse d'une expérience managériale de pilotage d'une action réunissant différents acteurs

La présentation et l'analyse d'une expérience managériale de pilotage d'une action réunissant différents acteurs.

Mises en situation simulées.

Production écrite et présentation orale.

**Suivi en entreprise** par le/la référent(e) accompagne, évalue les compétences acquises par l'apprenant(e) en entreprise, un élément clé du suivi individualisé.

### **Les visites en entreprise sont un levier essentiel pour la qualité et le suivi pédagogique**

Les visites en entreprise constituent un outil fondamental dans le cadre des formations en alternance et des parcours professionnalisants. Elles répondent à plusieurs objectifs :

- **Assurer le suivi pédagogique** : elles permettent de vérifier la cohérence entre les activités réalisées en entreprise et les objectifs de formation définis dans le référentiel.
- **Renforcer le lien entre les acteurs** : ces rencontres favorisent la communication entre l'apprenant, le maître d'apprentissage et le formateur référent, garantissant une coordination efficace.
- **Adapter le parcours** : elles offrent l'opportunité d'identifier les besoins spécifiques de l'apprenant et de mettre en place des actions correctives ou des compléments de formation si nécessaire.
- **Garantir la conformité qualité** : les visites sont un indicateur fort de la démarche Qualiopi, car elles attestent du suivi individualisé et de la traçabilité des apprentissages.
- **Valoriser l'expérience professionnelle** : elles permettent de capitaliser sur les situations vécues en entreprise pour enrichir les apprentissages en centre de formation.

#### **Modalités pratiques :**

- Planification dès le début du parcours.
- Rencontre tripartite (apprenant, maître d'apprentissage, formateur référent).
- Utilisation du livret d'apprentissage comme support de suivi.
- Compte rendu formalisé pour assurer la traçabilité.

### **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 et ÉQUIVALENCES**

#### **Liens avec d'autres certifications professionnelles**

La certification **Manager en Ingénierie d'Affaires** présente des correspondances partielles avec plusieurs certifications professionnelles enregistrées au RNCP. Ces équivalences permettent la reconnaissance des compétences transversales dans les domaines du management stratégique, du développement commercial et de la gestion de projets complexes.

#### **Correspondances identifiées par bloc de compétences :**

- **RNCP41688BC01 – Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires**  
 ↔ RNCP35153 – *Manager international en industries du luxe et de la mode* : Blocs **Diagnostic stratégique** et **Évaluation du déploiement de la stratégie internationale**  
 ↔ RNCP36320 – *Ingénieur d'affaires (DIPLOVIS)* : Blocs **Cadre stratégique des affaires, Alliances stratégiques et partenariats, Maîtrise technologique pour le développement d'affaires**  
 ↔ RNCP36380 – *Manager du développement international mode et luxe* : Bloc **Diagnostic de la marque sur les marchés nationaux et internationaux**  
 ↔ RNCP38588 – *Manager du développement d'affaires biomédicales (MS)* : Bloc **Définir la stratégie de développement d'affaires biomédicales**
- **RNCP41688BC02 – Élaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires**  
 ↔ RNCP38466 – *Ingénieur d'affaires* : Bloc **Développement d'un portefeuille clients**  
 ↔ RNCP38913 – *Ingénieur d'affaires* : Bloc **Développer un portefeuille d'affaires**

↔ RNCP39354 – *Manager du développement d'entreprise et commercial* : Blocs **Élaborer la stratégie générale** et **Concevoir la stratégie commerciale**

↔ RNCP40240 – *Manager du développement commercial* : Bloc **Élaborer la stratégie commerciale**

- **RNCP41688BC03 – Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes à haute valeur ajoutée**

↔ RNCP36320 – *Ingénieur d'affaires (DIPLOVIS)* : Bloc **Négocier un projet d'affaires à forts enjeux**

- **RNCP41688BC04 – Piloter l'activité et la performance commerciales**

↔ RNCP38286 – *Manager de la performance commerciale* : Bloc **Piloter le déploiement de la stratégie commerciale**

- **RNCP41688BC05 – Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux**
- ↔ RNCP37068 – *Manager du développement d'affaires en agrobusiness* : Bloc **Piloter une unité opérationnelle**

↔ RNCP38286 – *Manager de la performance commerciale* : Bloc **Manager une équipe commerciale et marketing**

↔ RNCP38466 – *Ingénieur d'affaires* : Bloc **Mobiliser et manager des équipes**

↔ RNCP39354 – *Manager du développement d'entreprise et commercial* : Bloc **Manager une équipe**

↔ RNCP39650 – *Ingénieur d'affaires industrielles (DIPLOVIS)* : Bloc **Manager des équipes techniques et commerciales et piloter des projets d'ingénierie d'affaires**

↔ RNCP39787 – *Directeur de la performance commerciale* : Bloc **Manager les équipes et développer son leadership**

↔ RNCP39856 – *Manager marketing et commercial en produits et services de luxe* : Bloc **Manager les équipes et l'environnement dans le secteur du luxe**

↔ RNCP39965 – *Manager développement et performance commerciale* : Bloc **Superviser les activités et les équipes commerciales**

↔ RNCP39987 – *Manager du développement*

*international* : Bloc **Manager des équipes internationales, multiculturelles et multisites**

↔ RNCP40240 – *Manager du développement commercial* : Bloc **Manager une équipe**

Ces correspondances favorisent la **reconnaissance des acquis**, la **mobilité professionnelle** et la **valorisation des compétences stratégiques et managériales** dans des secteurs variés (industrie, luxe, biomédical, international).

## VALIDATION PAR BLOCS

### Modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs et/ou correspondance

La certification peut être obtenue **dans son intégralité** ou par la **validation progressive de blocs de compétences autonomes**.

Pour les candidats issus d'un parcours de formation :

- Validation des **3 blocs communs** et d'un **bloc optionnel** choisi par le candidat.
- Réalisation d'une **épreuve intégrative complémentaire**, composée :
  - d'un **dossier professionnel**,
  - et d'une **soutenance orale**, quel que soit le bloc optionnel préparé.

Pour les candidats en VAE :

- Validation des **3 blocs communs** et d'un **bloc optionnel**, au choix du candidat.

## 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.

Dernière mise à jour le 16/01/2026

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : [referenthandicap@digne.cci.fr](mailto:referenthandicap@digne.cci.fr)

### MIXITÉ

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

### 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 41688

### NOM DU CERTIFICATEUR

ECOLE SUPERIEURE DE VENTE ET DE MANAGEMENT - CCI

PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION

### DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

Date de décision 27-11-2025

Durée de l'enregistrement en années 5

Date d'échéance de l'enregistrement 27-11-2030

Date de dernière délivrance possible de la certification  
27-11-2034

### INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Nouvelle formation

[RNCP41688 - Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale](#)

### TAUX DE REUSSITE :

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 METIERS VISES :

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.

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2023	195	6	94	76	82
2022	171	6	99	84	81
2021	147	9	97	85	85

## PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

[c.davenet@digne.cci.fr](mailto:c.davenet@digne.cci.fr)

06 89 34 76 52