

# MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP\* NIVEAU 7 (BAC +5 - 300 ECTS)

FORMATION EN ALTERNANCE

TAUX DE RÉUSSITE 2023 : 90%

## PARCOURS INGÉNIEUR D'AFFAIRES

L'Ingénieur d'Affaires est un spécialiste de la négociation commerciale en prenant en compte les évolutions du marché et des emplois et particulièrement la transformation digitale. Spécialiste du B to B et des cycles de ventes complexes, l'ingénieur d'affaires est à l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes. Il assure la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées. Il est le spécialiste de la vente B to B et de la négociation de prestations de produits et services complexes et à forte valeur ajoutée. Par la complexité des solutions qu'il vend, il fait du sur-mesure pour ses clients.

### LE PROGRAMME

Formation sur 2 ans soit 120 ECTS pour un titre à 300 ECTS

Bloc 1 : Analyser les enjeux stratégiques de l'entreprise

Bloc 2 : Déployer la stratégie commerciale de l'entreprise

Bloc 3 : Gérer un portefeuille clients et Développer les activités commerciales

Bloc 4 : Piloter la performance commerciale

Bloc 5 : Manager et gérer les relations commerciales

Bloc 6 : Spécialité Marketing digital

### TITRE ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise à jour 2024 en cours

Validation de la formation :

Mémoire professionnel

Études de cas

Rapports d'activités professionnelles

### PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Ingénieur d'affaires, Manager du développement commercial, Développeur commercial grands comptes, Développeur commercial B to B, Commercial grands comptes, Responsable grands comptes, Responsable du développement commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur des ventes, Business développer, Manager commercial grands comptes (Key Account Manager)

### ACTIVITÉS VISÉES

- Analyse des enjeux stratégiques de l'entreprise
- Déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Gestion d'un portefeuille clients et développement commercial
- Pilotage de la performance commerciale
- Management et gestion des relations professionnelles avec l'écosystème