



## Manager en Ingénierie d'Affaires ( MIA )

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Manager en Ingénierie d'Affaires a pour principale mission de développer et mettre en œuvre une stratégie commerciale au sein d'une société qui crée et commercialise des produits et / ou services à caractère technologique.

Il traite des affaires complexes et négocie le contenu de chaque contrat en tenant compte des spécificités de la demande de chaque client et des capacités de l'entreprise. Il n'intervient qu'en B to B (Business to Business).



#### LE TITRE

Titre reconnu par l'Etat de niveau 7 (EU). Cette certification professionnelle est délivrée par Sup de V et est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles RNCP n°35164 sous le nom « Manager en ingénierie d'affaires »

#### METIERS VISES

- Chargé d'Affaires
- Ingénieur Technico-Commercial
- Key Account Manager
- Business Developer
- Ingénieur de contrats industriels

#### À terme :

- Responsable Commercial
- Responsable Grands Comptes

#### SECTEUR D'ACTIVITE

Les diplômés évoluent dans les secteurs de production et de services (hautes technologies, l'informatique, les télécoms, l'industrie) en B to B exclusivement

#### DUREE ET RYHTME

Cursus en 2 ans – format semaine complète

- 1ère année : 70 % en entreprise, 30 % à l'école
- 2ème année : 75 % en entreprise, 25 % en l'école

#### MODALITES D'EVALUATION

- Epreuves certificatives écrites et orales dont mémoire professionnel
- Grilles de compétences annuelles complétées par le tuteur

#### CONDITIONS D'ADMISSION

##### PROFIL

- Être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou titre certifié de niveau 6 (EU)
- Cursus à dominance commerciale

##### EPREUVES DE SELECTION

- Etude du dossier
- Test de personnalité, d'aptitude au management et au commerce
- Test d'anglais
- Entretien de motivation devant un jury en présentiel ou en distanciel

## CONTENU DE LA FORMATION

### PILOTAGE DE PROJETS D'AFFAIRES COMPLEXES

- Construire l'ingénierie / pilotage de la solution
- Anglais des affaires
- Optimiser son potentiel commercial / gestion du stress
- Manager dans un environnement interculturel
- Manager une équipe
- Constituer et organiser une équipe projet
- Établir un bilan de l'affaire
- Développer la créativité
- Identifier les personnalités de l'équipe
- Piloter le projet de l'équipe

### ELABORATION D'UNE STRATÉGIE DE DEVELOPPEMENT

- Comprendre les stratégies d'entreprise
- Définir une stratégie marketing digital
- Construire un plan stratégique de développement d'affaires
- Gagner des marchés publics
- Conquérir et fidéliser les Grands comptes
- Élaborer et valider un business model
- Analyser les résultats d'une étude de marché
- Concevoir un business plan
- Élaborer un business plan et vente indirecte
- Déterminer le cadre juridique du projet
- Réussir un pitch pour convaincre

### Développement d'une Nouvelle Activité ( DNA )

Réaliser une étude marché, un business model, un business plan pour mise en œuvre pour une entreprise existante

### MANAGEMENT DE L'INFORMATION ET DES RESEAUX STRATEGIQUE

- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Évaluer le risque client
- Élaborer un diagnostic d'entreprise
- Construire et animer un réseau
- Appréhender les nouveaux enjeux stratégiques
- Analyser les marchés cibles
- Comprendre le secteur

### QUALIFICATION, CONCEPTION ET NÉGOCIATIONS D'AFFAIRES

- Détecter le besoin, qualifier et valider l'affaire, en interne, co-construction de la solution avec le client
- Garantir la rentabilité de l'affaire
- Développer l'intelligence émotionnelle
- Contractualiser et sécuriser une affaire
- Maîtriser les fondamentaux de la finance

### EXEMPLES DE MISSIONS D'ALTERNANCE EN ENTREPRISE

- Développement des ventes à l'export par la mise en place d'un réseau d'agents commerciaux
- Construction de propositions technico-commerciales
- Concevoir et proposer une offre technique.
- Réaliser le suivi des opérations dans le respect du budget et de la sécurité
- Prospection et acquisition de nouveaux clients avec amélioration des taux de transformation
- Mise en place d'outils permettant le suivi et l'analyse de la rentabilité des affaires
- Participer à l'élaboration d'études de marché

### CONTACT



#### Relations Candidats :

Marie DAPP :  
emeci@lemans.cci.fr  
0762658760

#### Relations Entreprises :

Christelle BODET :  
christelle.bodet@lemans.cci.fr  
Jean-Claude LIEGEOIS :  
jean-claude.liegeois@lemans.cci.fr

#### Référente Handicap :

Géraldine PAUMIER :  
geraldine.paumier@lemans.cci.fr

## LES PLUS D'EMECI



### AIDE À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Accompagnement personnalisé
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Mise en relation avec les partenaires de l'école
- Aide à la contractualisation

### RESEAU D'ENTREPRISES PARTENAIRES

Plus de 150 entreprises (PME-PMI, ETI, grands groupes...) réparties sur toute la France : ACENSI, AVENPLAST, ALGECO, BAHIER, BRANDT, BVI, CENEXI, CLAAS, CHRONOPOST, DELPHARM, CLEMESSY, EIFFAGE, GESTAMP, GROUPE BEL, GROUPE-MAINE, ITF, LDC, LEGRAND, LEBLANC ILLUMINATIONS, MECACHROME, MICHELIN, P&G, PAPREC, RENAULT, SAINT-GOBAIN, SAFRAN, SKF, SODEXPAR, THALES, TRIGANO, TOTAL, VALEO, VINCI, XFAB, ....

### METHODES PEDAGOGIQUES

- Mises en situation : présentation des missions professionnelles devant un jury, jeu de rôle en communication...
- Cas d'entreprises et travaux en groupe projets (exemple : DNA )
- Réalisation de projets tutorés en entreprise : audits, préconisations, présentation orale devant jury professionnel
- Accès à des e-learning professionnels : anglais, Voltaire, ...
- Conférences thématiques (utilisation de l'intelligence artificielle, ...)
- 3 suivis en entreprise par an pour effectuer des points approfondis
- Possibilité de coaching professionnel personnalisé

### EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'école intègre une équipe qui fait le lien indispensable entre les besoins des entreprises, les méthodes et les objectifs pédagogiques :

- Une équipe pluridisciplinaire
- Intervenants issus du monde professionnels
- Intervenants en anglais natifs
- Chargés de Relation entreprises

EMECI a signé la Charte d'accueil pour les apprentis en situation d'handicap sous l'égide de la Région des Pays de la Loire et de l'AGEFIPH.