

Formé au processus de négociation complexe, vous élaborez une stratégie de développement d'affaires à haute valeur ajoutée. Expert dans sa mise en œuvre, vous développez le chiffre d'affaires de votre entreprise auprès d'une cible de grands comptes ou de tous types d'entreprises.

Vous êtes force de proposition pour améliorer les performances marketing et commerciales de l'entreprise. Vous pilotez et animez votre équipe commerciale au quotidien, favorisant l'atteinte des objectifs.



LIEU DE FORMATION

iA Sup' Campus (Nantes)



RYTHME

1 semaine à l'iA par mois
et le reste en entreprise



DURÉE & TARIF

• 2 ans en contrat d'apprentissage
ou de professionnalisation

*Formation gratuite et sans frais
d'inscription*



PRÉREQUIS

- Justifier d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6 (Bac+3 validé) ou équivalent, de préférence dans le domaine commercial ou technique
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement, entretien de motivation et argumentation du projet professionnel

NB : certification accessible par la voie de la VAE



CERTIFICATION PRÉPARÉE

Titre de « **Manager en Ingénierie d'Affaires** », diplôme délivré par SUP de V, enregistré au RNCP sous le code n°35164 (décision du 16/12/2020) et reconnu par l'état de niveau 7 (Eu).



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt de votre candidature via notre site web www.intelligence-apprentie.fr
- Validation du dossier sur le plan académique
- Épreuve d'admission
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA*

DEVENEZ...

- INGÉNIEUR D'AFFAIRES
- INGÉNIEUR COMMERCIAL
- BUSINESS DEVELOPER
- BUSINESS INSIGHTS MANAGER
- KEY ACCOUNT MANAGER
- CHARGÉ D'AFFAIRES GRANDS COMPTES
- RESPONSABLE GRANDS COMPTES
- RESPONSABLE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE
- SALES MANAGER

- Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet
intelligence-apprentie.fr



- Suivez une formation

- Management de l'information et des réseaux stratégiques
- Élaboration d'une stratégie de développement marketing et commercial
- Qualification des besoins et élaboration d'une offre commerciale complexe
- Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de la stratégie commerciale

Modalités d'évaluation : certification organisée en blocs de compétences et peut être obtenue par **blocs de compétences ou dans son intégralité et évaluations complémentaires** tenant compte de la pratique professionnelle :

- Évaluation des périodes d'application en entreprise
- Élaboration d'un mémoire professionnel en lien avec les missions en entreprise
- Soutenance orale devant un jury de professionnels

- Développez vos compétences

- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Constituer et animer des réseaux porteurs de développement commercial et de partenariats
- Concevoir un plan stratégique de détection et de développement des projets commerciaux
- Développer une nouvelle activité
- Élaborer une offre commerciale complexe
- Négocier et contractualiser un projet commercial complexe
- Suivre et évaluer des projets commerciaux
- Manager les équipes internes et contributeurs externes en environnement multiculturel



V5 18/09/2025

Formation ouverte et accessible aux personnes en situation de handicap.