

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 + Frais annexes à la pédagogie : 55€



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 et Performance Commerciale », diplôme délivré par SUP de V, enregistré au RNCP sous le code n°41688 (décision du 27/11/2025) 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 d'affaires complexes
- Qualification, conception et négociation d'affaires complexes
- Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires complexes

Modalités d'évaluation :

- Production de livrables écrits** présentés lors de restitutions orales devant un jury d'évaluation pour chacun des blocs
- Situations professionnelles reconstituées** prenant la forme de mise en situation
- La production d'un dossier professionnel, suivi d'une restitution orale devant un jury d'évaluation**

- 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 18/12/2025

 Formation ouverte et accessible aux personnes en situation de handicap.