

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
Certification professionnelle de
« **Manager en Ingénierie d'Affaires et
Performance Commerciale** »,
délivrée par SUP de V, enregistrée 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*

**Sous réserve de la signature d'un contrat en alternance
et de satisfaire aux prérequis de la formation*



DEVENEZ...

- INGÉNIEUR D'AFFAIRES
- INGÉNIEUR COMMERCIAL
 - SALES MANAGER
 - BUSINESS DEVELOPER
 - CHARGÉ D'AFFAIRES
- INGÉNIEUR TECHNICO-COMMERCIAL
- COMMERCIAL, RESPONSABLE COMMERCIAL
 - KEY ACCOUNT MANAGER
 - RESPONSABLE GRANDS COMPTES
 - CONSULTANT D'AFFAIRES (EN ESN)

- Vous avez le profil ?

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



- Suivez une formation

- Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires
- Elaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires
- Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes à haute valeur ajoutée
- Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux

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

- Repérer les opportunités sur le marché et utiliser les outils (CRM) pour transformer un contact en client
- Analyser les besoins client pour lui construire une offre technique et commerciale
- Maîtriser les réponses aux appels d'offres et convaincre les décideurs de signer des contrats importants
- Piloter et gérer les affaires en vente complexe



V6 24/03/2026

Formation ouverte et accessible aux personnes en situation de handicap.

IA SUP' CAMPUS

IA SUP' CAMPUS
8, rue Bisson
44100 Nantes

02 72 56 84 99
 contact@ia-formation.fr

sup de V
Valeur et Management

FRANCE compétences
certifié au SNEC