

# Mastère Ingénieur d'Affaires



CERTIFICATEUR : TALIS COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS

RNCP 38583 MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - ENREGISTRÉ LE 09 FÉVRIER 2024

BAC+5, NIVEAU 7 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 16X31267



## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Marketing Commercial sera capable de :

- Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Élaborer et mettre en œuvre l'ingénierie commerciale
- Gérer la relation client
- Concevoir un plan d'actions commerciales
- Piloter la stratégie commerciale omnicanale
- Gérer un portefeuille clients
- Manager les équipes commerciales



## PROGRAMME

### BLOC 1 : ANALYSER LA STRATÉGIE ET ASSURER LA VEILLE CONCURRENTIELLE (217 H)

Exploiter et analyser les données marketing et commerciales  
Déterminer le positionnement marketing et commercial  
Modéliser l'expérience client  
Concevoir la stratégie marketing et commerciale

### BLOC 2 : DÉPLOYER DES PLANS D'ACTIONS (141,5 H)

Déployer un plan d'actions marketing et commercial  
Développer une stratégie d'achat (positionnement, sélection, négociation, contractualisation)  
Construire une offre commerciale

### BLOC 3 : DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE PARTENAIRES (157 H)

Pénétrer un nouveau marché  
Développer ses compétences de négociation  
Développer une stratégie de positionnement  
Rechercher des financements pour projets

### BLOC 4 : ASSURER LA GESTION BUDGÉTAIRE, FINANCIÈRE ET ADMINISTRATIVE D'UNE ENTITÉ (162 H)

Maîtriser les fondamentaux du droit commercial et des sociétés  
S'initier à la construction d'un business plan  
Pratiquer le contrôle de gestion en tant que business partner  
Acquérir des bases de finance pour non financiers

## BLOC 5 : ENCADRER SON ÉQUIPE (82 H)

Manager une équipe projet  
Pratiquer les fondamentaux du management à distance et en présentiel

### SÉMINAIRES (36 H)

### ANGLAIS (61,5 H)

### INITIATION À L'IA (7,5 H)

### INTÉGRATION, PRÉPARATION MÉMOIRE ET SOUTÈNANCE (45,5 H)



Accessible aux personnes  
en situation de handicap  
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

## PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public  
Recrutement sur dossier avec tests écrits et entretien de motivation  
Être titulaire d'un Bac+3 ou toute certification de niveau 6

## MÉTIER VISÉS

Directeur commercial, directeur du développement, directeur des ventes, responsable grands comptes, développeur d'affaires, ingénieur d'affaires, ingénieur commercial, responsable commercial, responsable de secteur, manager commercial, directeur de clientèle...

## PÉDAGOGIE

Pédagogie active en mode projet  
Séminaires en entreprise  
Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise) complété par un dispositif de e-learning sur une plateforme collaborative  
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives  
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation  
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

## MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives  
Assistances technique et pédagogique appropriées  
Contact : 02 54 53 52 90

## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Contrôle continu  
Projet professionnel et personnel  
Mémoire professionnel et soutenance

## DURÉE

910 heures

## RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

## DATE FOMATION

Du 23/09/2024 au 31/07/2026

## PRIX

8 500 €/alternant/an. Financement possible (OPCO, CPF, CPF PTP...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre  
de formations, rendez-vous dès à présent sur

[www.campus-centre.fr](http://www.campus-centre.fr)



## CONTACT

### BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran  
36 000 CHATEAUROUX  
02 54 53 52 13  
[benjamin.beurrier@indre.cci.fr](mailto:benjamin.beurrier@indre.cci.fr)

36

### MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne  
41 000 BLOIS  
02 54 57 25 12  
[marine.macia@loir-et-cher.cci.fr](mailto:marine.macia@loir-et-cher.cci.fr)

41

Siret : 183 600 014 000 58  
N° d'activité formation : 2436P000136

