

INGENIEUR D'AFFAIRE

Titre délivré par ESIC (NSF 312t) Niveau I(Fr) 7(Eu)

Arrêté du 17/07/2015 publié au Journal Officiel du 25/07/2015 et inscrit au RNCP

ORGANISATION

Cycle en alternance

(3 semaines en Entreprise, 1 semaine en formation) est régi par un contrat de professionnalisation, une période de professionnalisation ou par convention de stage. Au travers d'une relation tripartite coordonnée (Entreprise, l'apprenant, Centre de Formation), la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. L'apprenant est salarié de l'entreprise avec un contrat de travail CDD ou CDI ou stagiaire par le biais d'un stage conventionné.

Cycle en initial

(16 semaines de stage professionnel sur 2 ans). Vous êtes étudiants, stagiaire de la formation professionnelle, en reconversion professionnelle, vous pouvez accéder à ce cycle qui gardera l'esprit de l'immersion en milieu professionnel avec des stages orientés sur votre projet et les compétences que vous souhaitez développer. Ces dispositifs rentrent dans le cadre d'une validation modulaire avec acquisition de crédits ECTS.

Cette formation peut être également préparée en **Formation Continue (FC)**, **Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)** ou **Congé Individuel de Formation (CIF)**.

TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU I

inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

UN METIER

Descriptif

L'ingénieur d'affaires a pour principales missions de développer et mettre en œuvre une stratégie commerciale directe ou indirecte sur son périmètre et d'assurer ainsi la création de chiffre d'affaires pour son entreprise sur ce même périmètre. Il assure généralement des activités relevant des domaines suivants :

- Mise en place d'un système de veille
- Elaboration de la stratégie commerciale
- Développement du portefeuille d'affaires de l'entreprise
- Pilotage de la construction des solutions proposées aux organisations clientes
- Suivi du projet ou de la production du service vendu
- Gestion d'équipes internes et externes

Activités en Entreprise

- Mettre en place et augmenter le trafic des ventes via Internet.
- Comprendre le fonctionnement du marché du secteur
- Collecter des informations et formaliser des bases de données
- Proposer et mettre en place des plans d'action commerciaux
- Etablir un chiffre d'affaires prévisionnel
- Accroître et qualifier son réseau de prescripteurs
- Développer, animer et gérer son réseau de partenaires
- Construire une solution et rédiger une proposition
- Animer la soutenance d'une proposition
- Négocier et conclure une vente
- Assurer le suivi du projet chez le client

UNE FORMATION

Objectifs de la formation

Savoir utiliser les nouvelles technologies au profit du développement de l'entreprise

Etre le moteur du développement commercial de son entreprise

Savoir rédiger le cahier des charges du site et définir l'ergonomie

Rapport d'activités

Positionner son marché, clients concurrents, connaître son offre. Recueillir, organiser, mettre en forme et synthétiser l'information.

Piloter son activité, mesurer et analyser sa performance

Public

Etudiants, salariés, demandeurs d'emploi passionnés par l'univers informatique/numérique et titulaires d'un licence ou d'un titre de niveau II .

Les candidats ont pour projet de s'orienter vers l'un des nombreux métiers de l'ingénierie d'Affaires.

INGENIEUR D'AFFAIRE

Titre délivré par ESIC (NSF 312t) Niveau I(Fr) 7(Eu)

Arrêté du 17/07/2015 publié au Journal Officiel du 25/07/2015 et inscrit au RNCP

PROGRAMME

	DMI	DM2
COMPETENCES METIERS HAUTES TECHNOLOGIES		
Transformation digitale de l'économie globale	21h	21h
Marketing Digital & Communication	14h	14h
Individu média	14h	28h
E-Commerce	14h	21h
GAFAMS Tools	14h	35h
Management de projet digital (web, mobile, Internet des objets)		35h
Projet Start-up ou Consultant Junior	35h	
Data World	21h	28h
Utilisation des big data au service de l'entreprise		42h
COMMUNICATION & CULTURE SECTORIELLE		
Anglais intensif	70h	70h
Certification niveau de maîtrise par passage du TOEIC		14h
Veille et culture générale orientée presse spécialisée	35h	35h
COMPETENCES METIERS COMMERCIAL		
Engager et suivre une affaire – GESTION DE PROJETS	35h	21h
Réussir son développement commercial	70h	35h
Présenter et négocier des offres commerciales profitables	21h	
Aspects juridiques	28h	21h
Aspects financiers	35h	21h
Marketing opérationnel et Stratégique	35h	35h
	497h	511h