



MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Titre reconnu par l'Etat, certifié niveau 7
RNCP 35164 du 16/12/2020

Sup de V

BAC+5

ACCESSIBLE EN

- Contrat d'apprentissage
- Contrat pro
- Formation initiale

DURÉE ET RYTHME

- 2 ans
- 2 semaines entreprise
1 semaine à l'école

COÛT DE LA FORMATION

- Pris en charge dans le cadre de l'alternance

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Présentiel
- Collectif

ADMISSION

- Inscription
- Entretien de motivation
- Épreuves écrites

CONDITIONS D'ADMISSION

- BAC +3 validé et reconnu

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation par module et bloc de compétences
- Mémoire de fin d'études et soutenance professionnelle
- Evaluation professionnelle

MOYENS ET OUTILS

- Etudes de cas
- Mises en situation
- Supports pédagogiques
- LMS

VALIDATION

- Titre reconnu par l'État,
certifié niveau 7, BAC +5

ACCESSIBILITE PSH : Nous contacter pour une étude de vos besoins

OBJECTIFS

Préparer des responsables commerciaux capables de détecter des opportunités, concevoir et vendre des solutions "sur mesure", piloter et animer des équipes en vue de créer de la valeur ajoutée chez leurs clients.

4 axes fondamentaux :

- Détecter des opportunités d'affaires et développer une vision stratégique business
- Concevoir et négocier des solutions sur mesure à forte valeur ajoutée
- Travailler en mode projet agile pour piloter des affaires complexes
- Mobiliser, motiver et manager des équipes

DEBOUCHÉS

Ingénieur d'Affaires
Business developer
Ingénieur Commercial
Ingénieur Technico-Commercial
Ingénieur des Ventes
Responsable Grands Comptes

VOTRE PROFIL

Persévérance
Persuasion et négociation
Sens du résultat

Organisation, rigueur, adaptabilité
Goût du challenge

Qualités d'écoute
Sens de la relation

CAMPUS DE LILLE
58 rue de l'Hôpital Militaire
59 000 LILLE
03 28 53 00 00
✉ egclille@egc-lille.com

WWW.EGC-LILLE.COM



SIRET : 130 022 718 00014 | N° DÉCLARATION D'ACTIVITÉ : 3259 09283 59

CONTACT

Laura LISSE
Chargée de Recrutement et
des Relations Entreprises
03 28 53 00 02
l.lisse@egc-lille.com

inspirer
demain



MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Titre reconnu par l'Etat, certifié niveau 7
RNCP 35164 du 16/12/2020

Sup de V

BAC+5

PROGRAMME

CONCEPTION D'UN PLAN STRATÉGIQUE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Établir un diagnostic marketing
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Définir une stratégie E-business
- Résoudre une problématique commerciale pour le compte de l'entreprise (Mémoire professionnel de fin de cycle)

DÉTECTION D'OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

- Organiser la prospection
- Identifier / Créer le besoin client
- Développer et fidéliser des grands comptes

DÉVELOPPEMENT DE NOUVELLES ACTIVITÉS

- Mener des études de marché
- Garantir la faisabilité
- Élaborer un business plan

VEILLE STRATÉGIQUE ET INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

- Réaliser une veille informationnelle, technologique et concurrentielle
- Appréhender les marchés publics
- Intégrer l'intelligence économique dans la démarche commerciale
- La géopolitique et le développement commercial
- Développer et exploiter ses réseaux

PILOTAGE D'AFFAIRES COMPLEXES

- Analyser les processus d'achats
- Construire une solution complexe / Créer de la valeur
- Maîtriser les dimensions financières et juridiques de l'offre
- Réussir une négociation complexe
- Contractualiser
- Piloter l'affaire et les acteurs du projet Animer la force de vente indirecte

DÉVELOPPEMENT DE SON LEADERSHIP

- Augmenter son efficacité personnelle
- Optimiser son impact à l'oral
- Gérer son stress
- Recruter, piloter, animer et motiver une équipe commerciale

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Anglais professionnel
- Séminaire interculturel

LA BUSINESS SCHOOL LILLOISE A TAILLE HUMAINE



inspire
demain