

Responsable en ingénierie et négociation d'affaires

RNCP2850 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312t
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	15/03/2010

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Région Paris Ile de France - Sup de Vente - ESMAE

<http://www.esmae.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable en ingénierie et négociation d'affaires assure généralement les activités suivantes : - élaboration d'une stratégie commerciale et son déploiement dans le cadre d'un plan d'action (PAC)

- détection et développement des affaires
- analyse des besoins des entreprises prospects
- étude de la faisabilité et coordination de la conception des offres
- rédaction des propositions commerciales et contractuelles et les réponses aux appels d'offre
- préparation, conduite et conclusion des négociations
- pilotage de la réalisation des offres et en contrôle de la rentabilité
- management des équipes projets
- veille commerciale, analyse et évolution des marchés, des entreprises clientes et de leurs besoins

Dans le cadre de la Direction d'une unité commerciale, il :

- établit un diagnostic stratégique de l'unité
- élabore une stratégie et sa déclinaison en un plan d'action
- manage une équipe commerciale
- pilote l'unité notamment au niveau financier

Dans le cadre du développement d'une nouvelle activité, il :

- réalise et valide un pré-projet
- constitue un dossier économique et financier
- présente et valide le dossier auprès des acteurs concernés
- rencontre les investisseurs et les partenaires financiers
- démarre l'activité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Connaissance et maîtrise liés à huit pôles de compétence : 1 - définir une stratégie commerciale et élaborer un plan d'action

2 - détecter et développer des affaires

3 - piloter l'élaboration d'une offre commerciale et la rédaction d'une proposition contractuelle

4 - préparer et mener à terme une négociation complexe dans la langue de référence du client

5 - piloter la réalisation de l'affaire et en contrôler la rentabilité

6 - assurer une veille commerciale

7 - diriger une unité commerciale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toute entreprise ayant une activité commerciale portant sur des biens ou des services élaborés, nécessitant de définir et de proposer une offre spécifique sur le marché national, européen et /ou international. Tous les secteurs du Business to Business (négociation inter-entreprises) sont concernés : industries, services aux entreprises, activités informatiques, télécommunications...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieur commercial, Ingénieur Technico Commercial Ingénieur d'affaires, Chargé d'affaires
Responsable commercial, Commercial Grands Comptes
Directeur Commercial, Directeur des Ventes, Directeur du développement.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Professionnels, formateurs externes, permanents de l'école

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

2 représentants employeurs des entreprises 2 ingénieurs d'affaire (salariés)
le directeur de l'école

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 15/03/2010

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1361

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP9676

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.supdev.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2850/>