

Ingénieurs d'affaires (MS)

RNCP32126 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34590
Code(s) ROME	D1406, M1703, M1705, H1102, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	04/01/2022

Certificateur(s)

INSTITUT MINES TELECOM - INSTITUT MINES-TELECOM BUSINESS SCHOOL · SIRET : 18009202500063

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Cette formation mène aux métiers de:

- Ingénieurs d'affaires /Business developers /Ingénieurs commerciaux et Ingénieurs grands comptes
- Responsable de projet, chef de projet notamment dans les domaines de développement marketing et innovation digitale
- Responsable de produits marketing, responsable de site web,
- Conseil et audit : ingénieur conseil, consultant TIC, organisation,
- Création d'entreprise : intrapreneuriat, accompagnement d'entrepreneur...

A terme,

- Responsable du développement commercial - Directeur commercial
- Senior partner associé - Business developer seniors
- Responsable grands comptes...

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Devenir un professionnel capable d'exploiter efficacement les TIC dans les opérations internationales des entreprises.
- Concevoir, développer, produire et commercialiser des produits nouveaux intégrant de nouvelles technologies.
- Allier un savoir-faire à un savoir-être en développant des aptitudes à dialoguer en milieu international et à assimiler de l'information.

A terme, concevoir et développer la stratégie de développement commercial de l'entreprise et de la gestion des équipes commerciales

Blocs de compétences

RNCP32126BC01 — Bloc 5 – Manager la relation client - Suivi :- Service Après Vente

LISTE DE COMPÉTENCES

- Evaluer la solution réalisée
- En interne, coordonner les interlocuteurs susceptibles d'assurer le service après-vente, soit de façon formelle

(inclus dans la proposition) soit de façon informelle (contrôle qualité aléatoire)

- Avec le client, construire les indicateurs nécessaires au suivi
- Transformer le client en prescripteur – au minimum tacite - éventuel

Modalité d'évaluation :

Simulation de négociation client

RNCP32126BC02 — Bloc 3 – Pilotage des actions de négociation – vente dans un objectif de résultats

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mener un entretien lors d'un rendez-vous client dans une relation « gagnant-gagnant »
- Réaliser un argumentaire de vente en tenant compte des éléments donnés par le client et des meilleurs arguments de vente possible
- Identifier l'axe de la négociation qui permet de construire une relation « gagnant-gagnant »
- Ecouter en sachant repérer les éléments de communication (verbale et non verbale) de l'interlocuteur ainsi que ses leviers principaux afin d'emporter le marché
- Maîtriser la relation « assertive » et savoir emporter le marché

Modalité d'évaluation :

Simulation d'entretien

Simulation de négociation – Mise en situation

« jeux de rôles » de négociation entre l'Ingénieur d'affaires et le Client potentiel (simulation individuelle).

cas pratiques

RNCP32126BC03 — Bloc 4 - Réalisation et mise en oeuvre de l'offre proposée

LISTE DE COMPÉTENCES

- Coordonner les moyens humains et les ressources matérielles impliqués dans le projet : identification des ressources, planification.
- Suivre et mener des actions correctives nécessaires dans le respect de la relation gagnant-gagnant
- Respecter les délais et plannings construits et maintenir la qualité
- Construire les points d'étapes (bilatéraux et /ou collectifs) pour avancer en capitalisant sur les atouts de chacun

Modalité d'évaluation :

Etude de cas pour travailler à la faisabilité de l'offre proposée en A.3.

Travail en groupe autour d'un dossier en mode gestion de projet : adaptation de l'offre aux paramètres du client, en temps donné avec les moyens identifiés (ressources humaines et financières)

Simulation informatique de gestion de projet

RNCP32126BC04 — Bloc 2 – Conception de la stratégie de l'offre commerciale (pour un produit, un secteur...):

LISTE DE COMPÉTENCES

- Concevoir une étude marketing en intégrant les éléments d'études précédents et les échanges divers
- Utiliser des outils d'analyse pour mieux identifier les besoins et proposer des solutions adaptées aux besoins du client et emporter le marché
- Concevoir, rédiger et présenter une réponse commerciale à un appel d'offre en fonction des besoins du client, des moyens commerciaux et des risques identifiés
- Evaluer de façon chiffrée un budget prévisionnel
- Présenter, valoriser, argumenter la proposition à l'écrit comme à l'oral, sur le contenu comme sur le budget afin de concilier une offre compétitive pour le client et rentable pour l'entreprise

Modalité d'évaluation :

- Etude de cas marketing préparée et présentée en groupe.
- Contrôle continu en individuel
- Contrôle final individuel
- Étude de cas
- Travail en groupe :
- Thèse professionnelle

RNCP32126BC05 — Bloc 1 – Détection des potentiels d'affaires : nouveaux marchés, nouveaux secteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier, comprendre et savoir faire-faire les outils qui permettent de détecter les potentiels de développement du secteur d'activité et des clients potentiels
- Commander et comprendre les études prospectives et les retranscrire en plans d'action
- Démarrer la stratégie d'un plan de prospection et la traduire en plans d'actions concrets ; de l'identification à la prise de contact
- A partir des études de potentiels de développement de nouveaux marchés, déployer les méthodes de contact / prospection / ciblage pour entrer en contact avec le client, identifier le besoin au plus près les opportunités d'offre. Prendre en compte le contexte international et les éventuelles différences culturelles pour cibler au plus juste les clients potentiels et ajuster la prise de contact
- Analyser et diagnostiquer l'offre existante pour réaliser une offre soit différente, soit compétitive.

Modalité d'évaluation :

- Réaliser des études des marchés et secteurs de prospection possibles : travaux réalisés en groupe.
- Simulation de prise de contact client / identification et construction de démarches de prospection : travaux individuels.
- Identification d'un secteur géographique donné ; évaluation sur dossier de présentation du secteur dans sa dimension multi-culturelle (données économiques mais aussi linguistiques, historiques, démographiques...) et, en conséquence, des techniques d'acquisition les plus adaptées.
- Simulation de prise de contact et technique de prospection précise

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Toutes les tailles d'entreprise sont concernées, de la grande entreprise en passant par la PME ou la TPE mais plus particulièrement les entreprises évoluant dans un environnement international et dont la transformation digitale est cruciale actuellement : secteur des télécommunications, secteur informatique, SSII ou entreprises de conseil, secteur bancaire, secteurs industriels...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ingénieurs d'affaires, Business developpers, Chef de projets, Chef de produits, Consultant en organisation, Consultant en innovation, Entrepreneurs

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 931 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)

Projets de recrutement (BMO 2026)	42 589
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Composition du Jury de Certification :

- le directeur de l'école, président, ou par délégation le directeur adjoint de l'école ;
- le directeur des formations ;
- le responsable du service de la vie scolaire ;
- un représentant des diplômés, désigné par le directeur de l'école sur proposition du président de l'association des anciens étudiants – représentant le monde professionnel ;
- les représentants élus des enseignants-chercheurs au comité de l'enseignement ;
- les représentants des enseignants-chercheurs responsables des programmes d'enseignement, membres du comité de l'enseignement ;
- un enseignant de Institut Mines-Télécom

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

même composition que pour le statut d'étudiant

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 650 €
Selon la branche	7 000 € – 8 995 €
Prise en charge	Branches concernées
8 650 €	Valeur par défaut · 203 branches
8 995 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 990 €	CPNE des Télécoms
8 892 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 500 €	CPNE Branche Caoutchouc
7 600 €	CPNE Banque

7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 04/01/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	7	0	100 %	—
2019	6	0	100 %	100 %
2018	3	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36504

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Les données d'insertion professionnelle sont fournies par notre service de Relations aux Alumni
<https://www.imt-bs.eu/formations/masteres-specialises/ingenieur-des-affaire>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32126/>