

Ingénieur d'affaires

RNCP35760 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34590
Code(s) ROME	M1707, H1102
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	08/07/2021
Date d'échéance	08/07/2024

Certificateur(s)

C3 INSTITUTE · SIRET : 44178288500046

Partenaires habilités

106 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 105 à former et organiser l'évaluation et 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACADEMY OF MANAGEMENT AND INTELLIGENCE TECHNOLOGY	92335868300012	Former et organiser l'évaluation
ACCOMPAGNEMENT ET FORMATION POUR LE DEVELOPPEMENT DES ENTREPRISES	88356652300014	Former et organiser l'évaluation
ADG	52004190600030	Former et organiser l'évaluation
ADG	52004190600048	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900277	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900285	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900301	Former et organiser l'évaluation
AFTEC-IPAC BACHELOR FACTORY-MBWAY-MY DIGITAL SCHO	35119111900293	Former et organiser l'évaluation
AFTEC - MY DIGITAL SCHOOL - MBWAY - IPAC BACHELOR	35119111900335	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 106 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35760-ingenieur-d-affaires/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification Ingénieur d'Affaires a été créée dans l'objectif de former des spécialistes de la négociation commerciale de haut vol en prenant en compte les évolutions du marché et des emplois et particulièrement la transformation digitale. La relation B to B se trouve transformée par la digitalisation qui s'inscrit pleinement dans une logique de rationalisation du temps et des coûts.

Fin connaisseur de l'environnement dans lequel il exerce, l'ingénieur d'affaires se doit de rester en veille sur les évolutions et ainsi ancrer ses pratiques dans la réalité de son environnement en intégrant le digital qui transforme notre société, notre modèle économique et donc nos métiers.

Spécialiste du B to B et des cycles de ventes complexes, l'ingénieur d'affaires est à l'interface des fonctions commerciales, techniques, du data et du management de projets complexes. Il assure la mise en place de projets commerciaux stratégiques capables de générer un chiffre d'affaires important pour l'entreprise, la gestion et le suivi opérationnel des solutions proposées. Il est le spécialiste de la vente B to B et de la négociation de prestations de produits et services complexes et à forte valeur ajoutée. Par la complexité des solutions qu'il vend, il fait du sur-mesure pour ses clients.

La démarche et les méthodes de management de projet lui permettent de vérifier s'il est possible d'adopter la solution qu'il propose à son client et de la réaliser dans les délais et avec le budget qu'il est disposé à accepter. Il négocie, présente, coordonne l'affaire aussi bien chez le client que dans l'entreprise ou chez ses partenaires. Son background technique lui confère la connaissance des produits complexes permettant ainsi de proposer aux clients grands comptes de l'entreprise des solutions uniques, spécifiques et adaptées à leurs besoins.

Il a donc, à la fois, la responsabilité d'un portefeuille de clients stratégiques pour son entreprise et la maîtrise des aspects techniques du service, du produit ou de la gamme de produits qu'il commercialise.

Son rôle central fait de lui un véritable chef d'orchestre des ressources de l'entreprise qu'il amène à collaborer avec efficacité et efficience afin de non seulement répondre au mieux aux besoins de ses clients mais aussi de veiller à la maîtrise des coûts, de la qualité et des délais. A ce titre, il entretient des liens transversaux avec tous les services, comme par exemple, les services financiers et comptables, la R&D, la production et les services juridiques.

Il peut, de plus, être amené à faire appel à de la sous-traitance ou du partenariat afin de proposer une solution complète à son client. Il répond ainsi aux appels d'offres, constitue les dossiers financiers et techniques. Il est aussi responsable des négociations relatives aux avenants contractuels en cas de modifications. Afin que son entreprise soit en mesure de s'adapter rapidement à des changements inattendus de son environnement tout en continuant à avoir une vision stratégique et opérationnelle à long terme, l'ingénieur d'affaire exerce une veille stratégique, légale, technique, économique et concurrentielle.

ACTIVITÉS VISÉES

DEFINITION ET PILOTAGE DES ORIENTATIONS STRATEGIQUES D'UNE BU ORIENTEE RELATION CLIENT

A1.1 : Réalisation d'une étude de marché

A1.2 : Elaboration, préparation et pilotage du plan stratégique

A1.3 – Elaboration et conception d'une offre, prestations et produits, centrée clients

A1.4 – Définition, pilotage et mise en œuvre de la stratégie omnicanal

A1.5 - Définition, pilotage et développement de l'expérience client

A1.6 – Elaboration et suivi du tableau de bord

PILOTAGE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET PROMOTIONNEL D'UNE BU

A2.1 – Définition et conduite du développement commercial

A2.2 – Mobilisation et pilotage des ressources

A2.3 - Développement et conduite de l'action commerciale

A2.4 - Planification et coordination des actions

PILOTAGE DE LA PERFORMANCE ECONOMIQUE ET FINANCIERE D'UNE BU

A3.1 - Analyse des résultats financiers de la BU

A3.2 - Définition des objectifs de chiffre d'affaires et de marges

A3.3 – pilotage des objectifs quantitatifs et qualitatifs de la BU

A3.4 – Participation aux décisions d'investissements

A3.5 – Conduite d'une veille économique et financière

ELABORATION D'UNE PROPOSITION COMMERCIALE COMPLEXE ET MULTIMODALE

A4.1. Détermination des affaires à développer

A4.2. Elaboration du chiffrage

A4.3. Elaboration et finalisation de l'offre

PILOTAGE DU PROJET ET DES RESSOURCES INTERNES ET EXTERNES

A5 .1. Pilotage du projet

A5.2. Mettre en œuvre des leviers d'amélioration continue des performances

A5.3. Management des équipes projet

A5.4. Analyse du projet

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1.1 - Analyser des marchés selon les secteurs économiques

C1.2 - Définir les objectifs stratégiques et opérationnels

C1.3 - Définir la politique de marque, la politique de produit

C1.4- Elaborer la matrice marketing omnicanal

C1.5 - Développer une culture d'entreprise centrée client

C1.6 - Identifier et suivre les indicateurs de performance

C2.1 - Caractériser et élaborer la politique marketing et commerciale

C2.2 - Assurer le développement commercial de la BU

C2.3 - Construire le développement de l'activité

C2.4 - Mobiliser les différents services de la BU

C3.1 - Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité

C3.2 - Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives

C3.3 - Définir les objectifs généraux et sectoriels

C3.4 - Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise

C3.5 - Assurer la pérennité financières et économiques de la BU

C4. 1

- Prospecter les affaires à forte valeur pour l'entreprise afin de développer son portefeuille client

C4.2

- Chiffrer les impacts financiers du projet afin de déterminer la faisabilité du projet C4.3

- Elaborer une offre sur mesure afin de prendre en compte les attentes du client C4.4

- Réaliser une négociation d'affaires afin de convaincre le client de signer C4.5

- Identifier les clauses spécifiques afin de contractualiser l'offre

C5.1 - Identifier et définir les besoins en compétences internes et externes afin de répondre au besoin de l'affaire

C5.2 - Définir les étapes afin de piloter et coordonner le travail en mode le projet C5.3

- Manager les équipes projet afin de mener à bien les objectifs opérationnels C5.4

- Réaliser le bilan de l'affaire afin d'identifier les points d'amélioration

Blocs de compétences

RNCP35760BC01 — Définir et piloter les orientations stratégiques d'une BU orientée relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 - Analyser des marchés selon les secteurs économiques

C1.2 - Définir les objectifs stratégiques et opérationnels

C1.3 - Définir la politique de marque, la politique de produit

C1.4- Elaborer la matrice marketing omnicanal

C1.5 - Développer une culture d'entreprise centrée client

C1.6 - Identifier et suivre les indicateurs de performance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Diagnostic stratégique :A partir d'une situation réelle d'entreprise, les candidats élaborent un diagnostic stratégique. Un dossier comprenant la présentation et la justification du plan stratégique est rendu.

La veille concurrentielle, le plan marketing avec budgétisation et prévision des moyens de contrôle, le plan de communication omnicanal et le pilotage de l'expérience client y sont présentés

Dossier Ecrit et soutenance orale

RNCP35760BC02 — Piloter le développement commercial et promotionnel d'une BU

LISTE DE COMPÉTENCES

- C2.1 - Caractériser et élaborer la politique marketing et commerciale
- C2.2 - Assurer le développement commercial de la BU
- C2.3 - Construire le développement de l'activité
- C2.4 - Mobiliser les différents services de la BU

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plan d'actions commerciales :A partir d'une situation réelle (cas d'entreprise), un plan de développement commercial est réalisé.

La stratégie expérience client est exposée et comprend les objectifs et recommandations dans les domaines de la fidélisation et de la réactivation.

Un projet de développement est élaboré.

Dossier écrit et soutenance orale

RNCP35760BC03 — Piloter la performance économique et financière d'une BU

LISTE DE COMPÉTENCES

- C3.1 - Etudier et interpréter les tableaux de bord économiques et financiers pour orienter le pilotage de l'activité
- C3.2 - Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel et les marges contributives
- C3.3 - Définir les objectifs généraux et sectoriels
- C3.4 - Affecter des ressources pour optimiser la rentabilité et la valorisation de l'entreprise
- C3.5 - Assurer la pérennité financières et économiques de la BU

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Business Game:Épreuve nationale qui se déroule sur une semaine banalisée de 35 heures avec accompagnement d'un animateur formé au Business Game.

Le Business Game propose une simulation des activités que les entreprises effectuent habituellement sur le marché. Il consiste en une compétition virtuelle entre des entreprises qui cherchent à surpasser leurs concurrents, plaçant les apprenants dans une situation de challenge.

Les équipes sont constituées par le centre de préparation et communiquées un mois avant le début du jeu (équipe de 3 à 5 joueurs).

Évaluation : A la fin de la semaine du Business Game, les apprenants sont évalués de la façon suivante :

- une note d'équipe (70%)
- et une note individuelle (30%)

1. L'évaluation de l'équipe se base sur :

- le classement final
- le comportement et l'organisation de l'équipe au cours du jeu
- la remise des livrables intermédiaires
- une soutenance orale

L'évaluation individuelle consiste en une soutenance de questions/réponses d'une durée de 5 mn par apprenant basée sur la participation, la compréhension du jeu, l'argumentation des choix stratégiques, l'aisance.

RNCP35760BC04 — Elaborer une proposition commerciale complexe et multimodale

LISTE DE COMPÉTENCES

C4. 1

- Prospecter les affaires à forte valeur pour l'entreprise afin de développer son portefeuille client

C4.2

- Chiffrer les impacts financiers du projet afin de déterminer la faisabilité du projet

C4.3

- Elaborer une offre sur mesure afin de prendre en compte les attentes du client

C4.4

- Réaliser une négociation d'affaires afin de convaincre le client de signer

C4.5

- Identifier les clauses spécifiques afin de contractualiser l'offre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Négociation :Dans le cadre d'une mise en situation, incluant une forte dimension numérique, les candidats sont en

situation de concurrence sur un marché d'affaires national ou transnational.

Remise d'un rapport (30/50 pages) et soutenance devant un jury

Ce rapport inclut la mise en place : - d'un plan de prospection - d'une analyse de projet,

- de l'élaboration d'une solution innovante sur mesure (cahier des charges technique et financier) - d'une analyse des éléments contractuel de l'affaire

Epreuve orale :

- Mise en situation de négociation d'un contrat d'affaire

RNCP35760BC05 — Piloter le projet et les ressources internes et externes

LISTE DE COMPÉTENCES

C5.1 - Identifier et définir les besoins en compétences internes et externes afin de répondre au besoin de l'affaire

C5.2 - Définir les étapes afin de piloter et coordonner le travail en mode le projet

C5.3

- Manager les équipes projet afin de mener à bien les objectifs opérationnels

C5.4

- Réaliser le bilan de l'affaire afin d'identifier les points d'amélioration

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rapport d'expérience :A partir d'une situation vécue ou observée, le candidat produit un diagnostic organisationnel du pilotage d'un projet d'ingénierie d'affaires. La mise en place et le pilotage du projet mis en place sont analysés et accompagnés de propositions d'amélioration.

Les pratiques managériales mises en place, les processus décisionnels de recrutement et répartition des RH et les outils/méthodes de suivi sont analysés et sont accompagnés de propositions argumentées d'amélioration de l'efficacité de groupe et de remédiations aux difficultés éventuellement rencontrées.

Les outils d'analyse de la performance et le contrôle de gestion sont analysés et étayés.

Dossier écrit 30 à 40 pages

Epreuve orale individuelle dont la finalité est d'évaluer la posture managériale dans l'animation du groupe projet

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les emplois exercés se situent ainsi dans tout type d'entreprise, quel que soit le secteur d'activité ayant une activité commerciale portant sur des solutions complexes, nécessitant de définir et de proposer une offre spécifique, sur le marché national, et ou transnational. Tous les secteurs du Business to Business (interentreprises) sont concernés : industrie, informatique, télécommunications, services aux entreprises, etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable d'affaires
- Business développeur
- Ingénieur grands comptes
- Chef de projet
- Ingénieur projet
- Responsable commercial
- Key Account Manager

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)	2 975 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La formation est accessible :

- En formation Initiale : niveau 6, secteur tertiaire de préférence. Autre cas sur dossiers avec accord du certificateur et mise à niveau éventuelle ;
- En formation continue : Niveau 6 ou au moins 3 années d'expérience du candidat dans un poste à responsabilités intermédiaires

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury de certification est composé de 4 personnes :

- 2 membres du jury sont internes à C3 Institute dont le directeur
- 2 membres extérieurs à C3 qui sont des professionnels du secteur et bénéficient d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans

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	6 500 €
Selon la branche	5 948 € – 7 773 €
Prise en charge	Branches concernées
6 500 €	Valeur par défaut · 185 branches
7 773 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
6 048 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services), CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques

6 490 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNEFP dans la coopération agricole
6 229 €	CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs
7 375 €	CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
7 347 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 328 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 005 €	CPNE des Télécoms
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 545 €	CPNEF de l'audiovisuel
6 056 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation
6 000 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
5 948 €	CPNEF de la Publicité

Base légale

Date de décision	08/07/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	08/07/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	55	0	88 %	100 %
2018	24	0	100 %	86 %
2017	15	0	75 %	83 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP20659

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP20659, RNCP31991, RNCP34391, RNCP34806, RNCP34994, RNCP35164, RNCP35961, RNCP36142, RNCP36320, RNCP36384, RNCP36518, RNCP36519, RNCP36890

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://skale-france.com/executive-mastere-ingénieur-daffaires/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35760/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
-----------------------------	---

Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 06/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	50 %
Période	09/2022 – 08/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	5
Montant total engagé	14 124 €
Coût moyen par dossier	2 825 €
Durée moyenne	214 h
Période	08/2022 – 04/2024
France compétences	100 %
Reste à charge titulaire	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.