

Ingénierie, vente et pilotage d'affaires

RS2980 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 312t
Formacode(s)	34590
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

CEGOS · SIRET : 55202467100091

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Ingénierie, vente et pilotage d'affaires » s'adresse à :

- Des personnes nouvellement en responsabilité d'une affaire après avoir exercé d'autres rôles au sein d'une affaire,
- Des personnes déjà en responsabilité d'une affaire souhaitant consolider leur savoir-faire,
- Des personnes souhaitant prendre la responsabilité d'une affaire à court terme,
- Des chefs de projet jouant un rôle actif dans la commercialisation des affaires, des solutions ou des services à forte valeur ajoutée.

L'ingénierie, vente et pilotage d'affaires sont des disciplines techniques qui reposent sur des concepts fondamentaux et un cadre très rigoureux. La certification certifie que le candidat a acquis, les compétences identifiées dans un référentiel et dont la maîtrise est considérée comme nécessaire pour exercer efficacement tout ou partie d'une activité professionnelle.

Le collaborateur, dont les compétences sont attestées, doit être en capacité de réaliser les activités suivantes :

- Piloter le déroulement d'une affaire
- Vendre et négocier une affaire
- Optimiser la gestion financière de l'affaire
- Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel
- Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Descriptif général des compétences constituant la certification

Capacité 1 : Piloter le déroulement d'une affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Organiser et préparer le déroulement de l'affaire
- Conduire, maîtriser et piloter l'affaire
- Gérer le contrat du client
- Clore l'affaire

Capacité 2 : Vendre et négocier une affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Adapter sa communication à ses interlocuteurs
- Analyser le GRID (Groupe Réel d'Influence et de Décision)
- Questionner et convaincre son client des bénéfices de l'offre
- Consolider durablement la relation avec un client

Capacité 3 : Optimiser la gestion financière de l'affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Evaluer la rentabilité de l'affaire, conformément aux mécanismes financiers et à la logique financière de

l'entreprise

- Exploiter les ratios
- Analyser les équilibres financiers selon une démarche structurée

Capacité 4 : Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Procéder à l'analyse des risques liés au contrat de vente et aux obligations qui en découlent
- Identifier les spécificités contractuelles liées à la sous-traitance et co-traitance
- Anticiper les conséquences d'une inexécution

Capacité 5 : Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Adapter son style de management à chacun des collaborateurs et aux situations rencontrées, en utilisant les leviers de la motivation
- Mener un entretien annuel
- Prévenir et gérer les situations difficiles
- Préparer et conduire une réunion
- Alerter sur les risques encourus en fonction des principales règles applicables en droit du travail
- Sécuriser le recours aux CDD, à l'intérim et à la sous-traitance

Descriptif général des compétences constituant la certification

Capacité 1 : Piloter le déroulement d'une affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Organiser et préparer le déroulement de l'affaire
- Conduire, maîtriser et piloter l'affaire
- Gérer le contrat du client
- Clore l'affaire

Capacité 2 : Vendre et négocier une affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Adapter sa communication à ses interlocuteurs
- Analyser le GRID (Groupe Réel d'Influence et de Décision)
- Questionner et convaincre son client des bénéfices de l'offre
- Consolider durablement la relation avec un client

Capacité 3 : Optimiser la gestion financière de l'affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Evaluer la rentabilité de l'affaire, conformément aux mécanismes financiers et à la logique financière de l'entreprise
- Exploiter les ratios
- Analyser les équilibres financiers selon une démarche structurée

Capacité 4 : Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Procéder à l'analyse des risques liés au contrat de vente et aux obligations qui en découlent
- Identifier les spécificités contractuelles liées à la sous-traitance et co-traitance
- Anticiper les conséquences d'une inexécution

Capacité 5 : Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

Les compétences évaluées seront les suivantes :

- Adapter son style de management à chacun des collaborateurs et aux situations rencontrées, en utilisant les leviers de la motivation
- Mener un entretien annuel
- Prévenir et gérer les situations difficiles
- Préparer et conduire une réunion
- Alerter sur les risques encourus en fonction des principales règles applicables en droit du travail
- Sécuriser le recours aux CDD, à l'intérim et à la sous-traitance

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification est accessible sur dossier de candidature et :

- Aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement général (Bac à Bac + 5), avec une expérience professionnelle dans le pilotage d'affaires d'au moins 3 ans.
- Aux autodidactes ayant travaillé au sein d'affaires (sous le pilotage d'un responsable d'affaires) avec une expérience professionnelle d'au moins 5 ans.
- Une formation initiale réalisée en alternance (de 2 ans à 4 ans) peut être prise en compte pour le décompte de ces années d'expérience.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2980/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	9
Montant total engagé	15 540 €
Coût moyen par dossier	1 727 €
Durée moyenne	14 h
Période	03/2021 – 12/2021
France compétences	100 %

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