

Formé au processus de négociation complexe, vous élaborez une stratégie de développement d'affaires à haute valeur ajoutée. Expert dans sa mise en œuvre, vous développez le chiffre d'affaires de votre entreprise auprès d'une cible de grands comptes ou de tous types d'entreprises.

Vous êtes force de proposition pour améliorer les performances marketing et commerciales de l'entreprise.



LIEU DE FORMATION

iA Sup' Campus



RYTHME

1 semaine à l'iA par mois
et le reste en entreprise



DURÉE & TARIF

• 2 ans en contrat d'apprentissage
ou de professionnalisation

*Formation gratuite et sans frais
d'inscription*



PRÉREQUIS

- Justifier d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6 (Bac+3 validé) ou équivalent, de préférence dans le domaine commercial ou technique
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement, entretien de motivation et argumentation du projet professionnel



CERTIFICATION PRÉPARÉE

«Manager en Ingénierie d'Affaires» est un titre reconnu par l'État au niveau 7 (Eu). Cette certification professionnelle délivrée par l'Ecole Supérieure de Vente et de Management de la CCI / SUP de V est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles



MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dépôt de votre candidature via notre site web www.intelligence-apprentie.fr
- Validation du dossier sur le plan académique
- Épreuve rédactionnelle
- Étude de votre projet professionnel et entretien individuel
- Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe
- Intégration à l'iA*



DEVENEZ...

- INGÉNIEUR D'AFFAIRES
- INGÉNIEUR COMMERCIAL
 - BUSINESS DEVELOPER
- BUSINESS INSIGHTS MANAGER
 - KEY ACCOUNT MANAGER
- CHARGÉ D'AFFAIRES GRANDS COMPTES
 - RESPONSABLE GRANDS COMPTES
 - RESPONSABLE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE
- SALES MANAGER

- Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet
intelligence-apprentie.fr



- Suivez une formation

- Management de l'information et des réseaux stratégiques
- Élaboration d'une stratégie de développement marketing et commercial
- Qualification des besoins et élaboration d'une offre commerciale
- Pilotage de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de la stratégie commerciale

Modalités d'évaluation : Épreuves formatives et certificatives permettant de valider les blocs de compétences et évaluations complémentaires tenant compte de la pratique professionnelle.

- Développez vos compétences

- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Constituer et animer des réseaux porteurs de développement commercial et de partenariats
- Concevoir un plan stratégique de détection et de développement des projets commerciaux
- Développer une nouvelle activité
- Négocier et contractualiser un projet commercial complexe
- Manager les équipes internes et contributeurs externes en environnement multiculturel



V2 31/01/2025

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.