

# PROGRAMME DE FORMATION 2022/2023

MASTERE Ingénieur d'affaires

*NIVEAU VII RNCP35760 C3INSTITUTE*

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Concevoir et mettre en œuvre des stratégies commerciales destinées à des clients de haut niveau

Maîtriser le cycle complet de la vente (de la prospection à la fidélisation) dans tous les secteurs d'activité

Conduire des projets stratégiques (négociation élaborée, animation de l'équipe de ventes)

## PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un BAC+3 ou d'une expérience d'au moins 3 ans dans le secteur.

## DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Le cycle est suivi en formation initiale ou en alternance. La formation compte environ 740 heures d'enseignements d'octobre de l'année N à juin de l'année 2, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain (Alternance ou stage de minimum 4 mois).

Nombre d'effectif dans les salles de classe 20 personnes maximums.

## LIEU DE LA FORMATION

Ilots des Picotières 101 AVENUE DESMAZURE- 83110 Sanary

## **CONTENU DE LA FORMATION**

### **Bloc 1 - Définir les orientations stratégiques d'une Business Unit**

- ⇒ Réalisation d'une étude de marché
- ⇒ Élaboration, préparation & pilotage du plan stratégique
- ⇒ Conception d'une offre, prestations & produits, centrée clients
- ⇒ Définition, pilotage & mise en œuvre de la stratégie omnicanal
- ⇒ Développement de l'expérience client
- ⇒ Élaboration & suivi du tableau de bord

**Total heures 150 heures**

### **Bloc 2 - Diriger le développement commercial & promotionnel**

- ⇒ Définition & conduite du développement commercial
- ⇒ Mobilisation & pilotage des ressources
- ⇒ Développement & conduite de l'équipe commerciale
- ⇒ Planification & coordination des actions

**Total heures 150 heures**

### **Bloc 3 - Piloter la performance économique & financière**

- ⇒ Analyse des résultats financiers de la Business Unit
- ⇒ Définition des objectifs de chiffre d'affaires & de marges
- ⇒ Pilotage des objectifs quantitatifs & qualitatifs
- ⇒ Participation aux décisions d'investissements
- ⇒ Veille économique & financière

**Total heures 100 heures**

### **Bloc 4 - Élaboration d'une proposition commerciale complexe & multimodale**

- ⇒ Prospecter les affaires à forte valeur ajoutée
- ⇒ Déterminer les impacts financiers du projet
- ⇒ Élaborer une offre sur mesure
- ⇒ Réaliser une négociation d'affaires
- ⇒ Identifier les clauses spécifiques & contractuelles

**Total heures 170 heures**

### **Bloc 5 - Pilotage du projet et des ressources internes / externes**

- ⇒ Identifier et définir les besoins en compétences nécessaires
- ⇒ Définir les étapes afin de piloter et coordonner en mode projet
- ⇒ Management des équipes projet
- ⇒ Analyse et bilan de l'affaire

**Total heures 170 heures**

## **MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

Apports théoriques sur la base du référentiel C3 institué

Cas pratique et mise en situation sur chaque bloc de compétences

Business Game, challenge et développement d'un projet au sein de l'entreprise d'accueil

## **PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)**

Titulaire d'un diplôme équivalent ou supérieur et 5 années d'expériences professionnels

## **Évaluations pédagogiques**

Appréciation du niveau d'acquisition des compétences pour chaque épreuve de la certification par le formateur / évaluateur

## **Évaluation des connaissances à travers le contrôle**

Justifications du niveau d'acquisition des compétences par le tuteur ou le maître de stage en entreprise.

## **Auto - évaluation**

Justifications par l'apprenant durant la formation

## **Grand Oral**

Évaluation finale par le jury de l'acquisition des compétences de chaque bloc de la certification préparée.

## **Modalité et délais d'accès**

La formation se déroule en présentiel au centre de l'École supérieure de commerce à Sanary.

Dossier de candidature, entretien et test de positionnement

L'inscription doit être réalisé au plus tard le 15 octobre de l'année N.

## **MOYENS TECHNIQUES**

Salle avec chaises et tables, téléviseur grand écran, Paper-board, salle de conférence pour le business Game.

## **TARIF**

**En alternance** : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation avec une entreprise

Prise en charge des coûts de la formation par les OPCOS (formation gratuite pour l'étudiant)

Rythme : une semaine de formation en présentiel par mois / 3 semaines en entreprise

**En formation initiale** : 5650 euros/an avec 16 semaines de stage (80jours) et 350 euros de frais de dossier à l'inscription.

## **DELAÏ D'ACCES**

Inscription : Sur rendez-vous à partir de février N : Entretien de motivation et entretien individuelle, dossier de candidature et test de positionnement

## **CONTACT**

Kelly Saez

Tél : 06 86 21 42 98

[contact@pbschool.fr](mailto:contact@pbschool.fr)

## **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES**

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement au 06 86 21 42 98, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

## **TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PREPAPREES**

**Les premiers résultats seront disponibles en 2024**

## **VALIDATION DE BLOCS DE COMPETENCES**

### EN CAS DE REUSSITE PARTIELLE A LA CERTIFICATION

Les blocs de compétences validés sont acquis à vie.

En cas d'échec à la Certification, une validation partielle par bloc de compétences est accordée à l'apprenant qui se verra délivrer un certificat de compétences pour chaque bloc obtenu.

1. Validation des blocs de compétences non obtenus : Une date de Grand Oral pourra être proposée aux apprenants concernés aux conditions cumulatives suivantes :

- Respecter un délai de minimum 6 mois pour se présenter au Grand Oral
- Présenter un passeport certification enrichi

Les frais d'inscription au Grand Oral sont de 50 euros HT par bloc, payables directement au Centre de préparation.

## **EQUIVALENCES ET PASSERELLES**

Un diplôme de bac+3 de type bachelor ou licence

Ou d'une certification professionnelle enregistrée au niveau 6 du RNCP

## **LES EXCEPTIONS**

### CAS ACCEPTES

Sur demande de dérogation, il est possible d'intégrer des candidats de niveau Bac + 3 pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur. Les dérogations sont soumises à ADMTC et validées par le Certificateur avant l'entrée en formation.

## **SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES**

### **Poursuite d'études :**

Doctorat

### **Débouchés :**

Directeur commercial /Chef de secteur/ Responsable régional / Directeur de clientèle