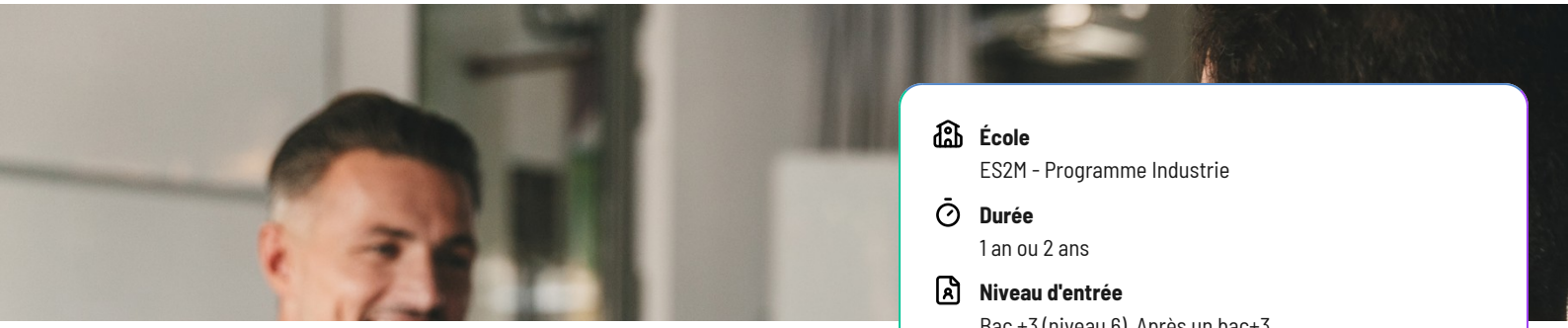


École
ES2M - Programme Industrie

Durée
1 an ou 2 ans

Niveau d'entrée
Bac +3 (niveau 6), Après un bac+3

Niveau de sortie
Bac +5

Modalité de formation
Alternance ou statut étudiant

Lieu
185 bis rue Henri Champion 72100 Le Mans

Commerce - Vente | Industrie | Management

Manager en Ingénierie d'affaires et Performance Commerciale

PRÉSENTATION ET DÉBOUCHÉS

Le Manager en Ingénierie d'Affaires et Performance Commerciale joue un rôle central dans la détection, la conception et le pilotage de l'affaire commerciale à forte valeur ajoutée. Issu d'un parcours technique principalement, il enrichit son expertise en développant des compétences commerciales avancées, indispensables pour évoluer sur des marchés exigeants.

Véritable profil hybride, il allie maîtrise technique et sens aigu du business pour comprendre les besoins spécifiques des clients et construire des solutions sur-mesure.

Spécialiste du BtoB et des cycles de vente stratégiques, il mène la négociation, gère le suivi opérationnel et contribue directement à une croissance durable pour l'entreprise.

Que faire avec cette certification ?

Métiers visés

Emplois relevant plus particulièrement de la concrétisation d'affaires complexes :

- Cadre technico-commercial
- Chargé d'affaires en industrie
- Chargé de projet d'affaires en industrie
- Ingénieur commercial
- Ingénieur d'affaires en industrie
- Ingénieur technico-commercial
- Ingénieur technico-commercial en affaires industrielles
- Ingénieur technico-commercial en informatique
- Responsable d'affaires en industrie
- Responsable technico-commercial

Emplois relevant plus particulièrement du pilotage de l'activité et de la performance commerciale :

- Chef des ventes
- Directeur commercial
- Directeur commercial international
- Directeur des ventes
- esponsable commercial
- Responsable commercial international
- Responsable de la force de vente
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable des ventes
- Responsable des ventes comptes-clés
- Responsable du développement commercial
- Manager commercial
- Responsable développement / Business Developer

Qualités mobilisées

- Sens du relationnel et du réseau
- Esprit stratégique et analytique
- Capacité de négociation
- Leadership et management d'équipe
- Rigueur commerciale et financière
- Adaptabilité interculturelle

Types d'entreprises ou d'organisations

Les managers en ingénierie d'affaires et performance commerciale peuvent exercer leur activité dans différents secteurs, notamment au sein d'entreprises industrielles et de sociétés de services B2B :

Construction et BTP, biens d'équipement industriel, commerce de gros, installation électrique, fabrication et usinage mécanique, informatique, aéronautique et sous-traitance aéronautique.

Compétences visées

- Mettre en œuvre une veille stratégique
- Constituer et animer un réseau professionnel
- Concevoir un plan stratégique de développement (marchés, clients)
- Développer une nouvelle activité
- Détecter des opportunités d'affaires
- Qualifier et élaborer une solution commerciale complexe et sur mesure
- Négocier la solution commerciale
- Piloter l'affaire commerciale : contractualisation - mise en œuvre - suivi - évaluation
- Coordonner l'équipe en interne et les acteurs externes
- Communiquer en anglais

DÉTAILS DE LA CERTIFICATION

Informations sur la certification

Cette formation prépare à la certification **Manager en Ingénierie d'Affaires et Performance Commerciale**, diplôme reconnu par l'État de niveau 7, déposé par **SUP de V** et enregistré au RNCP sous le code **41688** par **France Compétences** le 27/11/2025.

Consulter la fiche RNCP du diplôme

La CCI du Mans et de la Sarthe est habilitée à former et à organiser les épreuves certificatives de ce titre par le certificateur.

Accès par la VAE

Cette certification est accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

COMMENT INTÉGRER LA FORMATION ?

Prérequis

Être titulaire d'un diplôme Bac +3 ou d'un titre certifié de niveau 6 (EU) à dominante industrielle, technique, scientifique ou tertiaire.

Autre profil, nous consulter.

Public visé

Titulaires d'un Bac+3 ou niveau 6, à dominante industrielle, technique, scientifique ou tertiaire. Vous devez avoir comme objectif d'acquérir la compétence commerciale en BtoB venant compléter la compétence technique déjà acquise.

Conditions d'admission

- Étude du dossier de candidature
- Tests de positionnement
- Entretien de motivation devant un jury en présentiel ou en distanciel

Coût de la formation / Financement / Aides

- En initial (étudiant) : 8 000€
- En alternance : coût pris en charge dans le cadre d'un apprentissage par l'entreprise et son OPCO. L'apprenant perçoit une rémunération pendant toute la durée de son contrat d'alternance, en fonction de son âge et du niveau de son diplôme.

Une étude individuelle peut être réalisée avec notre chargée de recrutement pour déterminer les possibilités de financement adaptées.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap.

Notre référent handicap étudiera avec vous la faisabilité de votre projet et les aménagements nécessaires.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

Objectifs

- Comprendre l'environnement des entreprises et les attentes des clients
- Élaborer des plans stratégiques ciblant les clients pertinents
- Identifier les besoins spécifiques des clients et y répondre efficacement
- Négocier et conclure des accords générateurs de valeur
- Piloter des projets tout en garantissant la satisfaction client

BLOC 1 : Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires

- Conduite d'une démarche d'intelligence économique et stratégique : appréhender les nouveaux enjeux stratégiques à travers l'IA, conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique, analyser et segmenter les marchés cibles, élaborer un diagnostic d'entreprise
- Construire et animation de réseaux porteurs de développement d'affaires et de partenariats : comprendre le secteur d'activité et construire et animer un réseau

BLOC 2 : Élaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires

- Conception d'un plan stratégique de détection et de développement d'affaires : comprendre les stratégies d'entreprise, définir une stratégie marketing digital BtoB ; construire un plan stratégique de développement d'affaires, comprendre les stratégies entreprise (géopolitique), gagner des marchés publics
- Conception d'un plan de développement Grand Compte : conquérir et fidéliser les grands comptes
- Développement d'une nouvelle activité : voir le bloc « PROJET »

BLOC 3.I (au choix) : Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires à haute valeur ajoutée

- Qualification des besoins pour élaborer une solution sur-mesure : détecter le besoin, évaluer le risque client, qualifier l'affaire, valider l'affaire en interne, coconstruire la solution avec le client, élaborer une offre complexe, valoriser l'offre chez le client, consolider les fondamentaux de la finance, garantir la rentabilité de l'affaire
- Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale : négocier une offre complexe, développer l'intelligence émotionnelle, contractualiser et sécuriser une affaire, négocier une offre complexe dans un environnement difficile

BLOC 3.II (au choix) : Piloter l'activité et la performance commerciale

- Supervision de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation de l'affaire : constituer et organiser une équipe projet, construire l'ingénierie/pilotage de la solution, établir un bilan de l'affaire
- Management d'équipes internes et de contributeurs externes impliqués dans la conduite de l'affaire : développer la créativité, identifier les personnalités de l'équipe, piloter le projet de l'équipe, optimiser son potentiel commercial par le jeu théâtral et la gestion du stress, manager une équipe, manager dans un environnement interculturel.

BLOC 4 : Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux

- Constitution des équipes impliquées dans les projets commerciaux de l'entreprise
- Etablissement des conditions et modalités de collaboration au sein des équipes et choix des outils associés
- Coordination et animation des équipes impliquées dans les projets commerciaux de l'entreprise

PROJET : Développement d'une Nouvelle Activité (DNA)

- Réalisation d'une étude de marché complète
- Élaboration d'un business model et d'un business plan pour une entreprise existante

Modules Transversaux

- Business English

Modalités et durée de la formation

Durée de la formation

- Parcours 1 an : 560 heures sur 12 mois
- Parcours 2 ans : 910 heures sur 24 mois

Délai d'accès

Le centre de formation peut vous accueillir jusqu'à trois mois avant et trois mois après le début de la formation dès lors que les prérequis et la procédure d'admission sont validés.

Dates de formation

- Parcours 1 an : de septembre à septembre N+1
- Parcours 2 ans : de septembre à septembre N+2

Rythme de la formation / alternance

La formation se déroule en alternance, avec un équilibre optimal entre temps en entreprise et en centre de formation :

- Année 1 : 75 % en entreprise, 25 % en formation. Soit 1 semaine à l'école / 3 semaines en entreprise. (parfois 2 semaines en entreprises, selon les périodes)
- Année 2 : 75 % en entreprise, 25 % en formation. Soit 1 semaine à l'école / 3 semaines en entreprise. (parfois 2 semaines en entreprises, selon les périodes)

Formation en présentiel (distanciel occasionnel).

LA PÉDAGOGIE

Méthodes pédagogiques

Vous travaillerez en mode projet sur diverses mises en situation professionnelle, telles que le projet DNA (Développement d'une Nouvelle Activité), pour développer une vision stratégique et opérationnelle. Plusieurs visites d'entreprises sont programmées.

Équipe pédagogique

Nous mobilisons un réseau d'intervenants extérieurs experts dans leurs domaines respectifs. Les intervenants sont des professionnels passionnés qui transmettent leurs savoirs et leurs expériences.

Accompagnement

Tout au long de la formation, vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé par le tuteur pédagogique (Responsable Relation entreprise-école), ainsi que par votre tuteur ou maître d'apprentissage en entreprise.

Des entretiens tripartites permettront d'aligner les compétences acquises en centre de formation avec les missions confiées en entreprise, garantissant ainsi un développement cohérent de votre parcours.

Locaux et équipements

Les apprenants disposent de salles de TP et d'un espace de vie équipé (canapé, babyfoot, ...)

VALIDATION DE LA CERTIFICATION

Évaluations

- Epreuves certificatives : validation des blocs de compétences tout au long du parcours
- Epreuves formatives
- Evaluation complémentaires : basées sur la pratique professionnelle par l'intermédiaire de projets tutorés
- Suivi des périodes en entreprise : évaluation de la montée en compétences en application dans l'entreprise

Épreuves de certification

- Mémoire professionnel : Rédaction en lien direct avec les missions en entreprise de l'alternant.
- Soutenance orale : Présentation finale devant un jury de professionnels, validant les compétences acquises.

Chiffres clés

Indicateurs de résultats obligatoires selon l'article 6111-8.

12
Nombre d'apprenants
Chiffres 2025

83%
Taux de satisfaction
Chiffres 2025

100%
Taux de présentation à l'examen
Chiffres 2025

100%
Taux de réussite
Chiffres 2025

0%
Taux de rupture nette
Chiffres 2025

90%
Taux d'insertion professionnelle en emploi à 6 mois
Chiffres 2025

90%
Taux d'insertion professionnelle dans les métiers visés à 6 mois
Chiffres 2025

0%
Taux de poursuite d'études à 6 mois
Chiffres 2025