

SmartCAMPUS by CCI

MASTÈRE

Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale

OBJECTIFS

Préparer des professionnels capables de co-construire des solutions sur-mesure en vue de créer de la valeur chez le client et/ou de piloter l'activité globale pour améliorer sa performance commerciale.
Vous développez des compétences métiers recherchées par les entreprises et des méthodes de gestion d'affaires efficaces. Vous apprenez à concevoir et vendre des solutions sur mesure, travailler en mode projet, fidéliser un portefeuille et manager une équipe.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Chargé d'affaires, chargé de projet, ingénieur commercial, cadre technico-commercial, chef des ventes, responsable des ventes comptes-clés.

POURSUITE D'ÉTUDES

Non applicable.

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier et entretien. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

Cette certification est accessible par la voie de la VAE.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme Bac +3 / Titre de niveau 6, ou de niveau 5 complété de 3 années d'expériences dans le domaine.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION

Production de livrables écrits, restitutions orales et mises en situations. Epreuve complémentaire (dossier et soutenance) quel que soit le bloc optionnel choisi. La certification est organisée en blocs de compétences et peut être obtenue dans son intégralité (3 blocs communs et un des deux blocs optionnels au choix) ou par la mobilisation de blocs autonomes.

DIPLÔME ET VALIDATION

Le diplôme Manager en Ingénierie d'Affaires et Performance Commerciale est un titre reconnu par l'État, niveau 7 (Eu). Certification professionnelle, délivrée par SUP de V, enregistrée au RNCP sous le code n°41688 (décision du 27/11/25).

supdeV Vente et Management

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Espace numérique de travail. Séminaire d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (910 H)

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

- Analyse des marchés et de l'environnement de l'entreprise par la mobilisation de méthodes d'intelligence économique et d'outils IA et de Data Intelligence
- Développement et animation de réseaux porteurs d'opportunités commerciales

Élaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires

- Élaboration d'une stratégie de développement et de relation avec les clients grands comptes
- Évaluation et élaboration de nouveaux modèles d'affaires ou d'offres commerciales durables

Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes*

- Qualification des besoins d'une entreprise cliente ou prospect et élaboration de solution sur-mesure durable
- Négociation et contractualisation d'une proposition commerciale sur-mesure
- Suivi de la réalisation et évaluation de l'affaire, intégrant les aspects contractuels et financiers

Piloter l'activité et la performance commerciale*

- Optimisation des process, outils et pratiques de vente
- Pilotage de la relation avec les clients de l'entreprise
- Analyse de la performance commerciale et ajustement en continu de la stratégie

Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux

- Constitution des équipes impliquées dans les projets commerciaux de l'entreprise
- Établissement 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

**Parcours optionnels à choisir en début de formation*

Taux de réussite 2025 : 75 %

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois : 91 % (2024)

NOTRE ÉTABLISSEMENT EST ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Mise à jour juin 2026

CONTACT DIJON

Camille Barthe - c.barthe@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 72

www.smartcampusbycci.fr