

Manager en ingénierie d'affaires

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Formation continue.

Réf. : 23116018F — Mise à jour : 17 août 2026

Organisme responsable : CCI35 - Faculté des métiers - Site de Bruz Ker Lann

Contenu

Objectifs

La certification Manager en ingénierie d'affaires a pour objectif de mettre à disposition des entreprises ayant un modèle d'affaires BtoB des professionnels capables de contribuer à leur développement commercial, en intervenant sur la création et la vente de solutions complexes et à haute valeur ajoutée, répondant – pour les entreprises clientes – à des besoins éminemment stratégiques et constituant pour elles des vecteurs d'optimisation au niveau de leur organisation, de leurs processus internes et de leur productivité.

La fonction du Manager en ingénierie d'affaires excède largement le simple cadre commercial de la vente, pour embrasser très en amont toutes les étapes d'avant-vente et, en aval, celles d'après-vente qui correspondent – dans ce contexte – à l'implémentation et parfois l'amélioration continue de la solution chez le client.

De ce fait, les compétences qu'il apporte à son entreprise employeuse relèvent de 4 domaines d'activité :

- La captation et l'analyse d'informations sur les marchés et secteurs d'activité, permettant de bâtir des diagnostics et de nouer des contacts porteurs dans la perspective de la détection d'opportunités d'affaires et de la facilitation de leur mise en œuvre.
- L'élaboration d'une stratégie de développement d'affaires s'appuyant sur l'analyse des marchés, permettant d'identifier très en amont les besoins de clients et clients potentiels et de définir les actions à mettre en œuvre pour optimiser son activité.
- La concrétisation d'affaires à l'issue d'un processus de négociation complexe, découlant de la qualification des besoins de clients et clients potentiels et nécessitant la conception ou l'adaptation de solutions sur-mesure.
- Le pilotage et la mise en œuvre de l'affaire chez le client, nécessitant l'organisation et le management d'une équipe projet.

Créée en 2005, la certification vise à garantir que ses détenteurs possèdent les capacités et compétences pour définir et déployer une stratégie d'affaires contribuant au développement commercial de son entreprise, dans des environnements complexes et s'inscrivant dans une dynamique de partenariat à long terme avec ses clients.

Programme

BLOC DE COMPETENCES 1 : Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

BLOC DE COMPETENCES 2 : Elaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes à haute Valeur Ajoutée

BLOC DE COMPETENCES 3 : Qualification, conception et négociation d'affaires complexes à haute Valeur Ajoutée

BLOC DE COMPETENCES 4 - Le pilotage de la mise en oeuvre, du suivi et de l'évaluation de projets d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

BLOC PROFESSIONNEL

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Niveau de sortie

Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus

Liste des certifications

Manager en ingénierie d'affaires

Métiers associés**D1406** — Management en force de vente**H1102** — Management et ingénierie d'affaires**M1707** — Stratégie commerciale**D1402** — Relation commerciale grands comptes et entreprises**D1407** — Relation technico-commerciale**Dates et lieux de formation**

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1584811	Présentiel	Bruz	06/10/2024	31/07/2026
1584819	Présentiel	Bruz	06/10/2024	31/07/2026
1779879	Présentiel	Bruz	30/09/2025	30/06/2027
1779880	Présentiel	Bruz	30/09/2025	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #23116018F