



Ecole Supérieure d'Informatique et de Commerce

IA

Ingénieur d'Affaires

Développez vos compétences pour devenir un(e) Ingénieur d'affaires aguerri(e), capable de relever les défis de la vente et de la gestion de projets complexes dans un environnement professionnel dynamique.



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr



RNCP 38466
(niveau 7)



+98%
employés



Contrats
d'Alternances

Objectifs Pédagogiques clairs et précis

La filière Ingénieur d'affaires vise à former des professionnels polyvalents capables de mener à bien les opérations commerciales d'une entreprise. Les objectifs pédagogiques de cette formation sont de développer les compétences nécessaires pour la prospection de clients, la négociation de contrats, la gestion de projets, et la représentation de l'entreprise vis-à-vis des clients.

Les étudiants seront également formés pour répondre aux demandes et réclamations des clients, ainsi que pour prendre des décisions stratégiques lors des réunions avec les dirigeants. L'accent est mis sur l'innovation et la création de valeur ajoutée pour l'entreprise.

Nos Tarifs

Nos tarifs et modes de financement sont consultables sur : www.esic.fr/financements



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr

En Alternance

01. Vous bénéficiez d'une semaine au centre et d'une semaine en entreprise.

Possibilités

02. Vous pouvez choisir d'être suivi en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Public concerné

03. Le programme est ouvert aux étudiants, salariés et demandeurs d'emploi.

Accompagnement

04. Vous bénéficiez de notre large réseau de contacts pour rapidement trouver un bon employeur

Compétences Attestées

01. Prospection et développement commercial
02. Négociation et conclusion de contrats
03. Gestion de projets et respect des délais
04. Analyse des besoins clients et proposition de solutions adaptées
05. Communication efficace et relation clientèle solide



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr

Conditions d'Admission

- ✓ La formation Ingénieur d'Affaires est ouverte à tout titulaire d'un niveau 5 (Bac+3) et possédant un niveau B2 en langue française
- ✓ Les admissions pour le programme se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.

ACCESSIBILITÉ

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

01 53 90 15 20
info@esic.fr



Spécialités de la formation

Chef de projets digital

Animation 3D, marketing mobile, big data, réalisation d'études, analyse des résultats, maîtrise des outils de mercatique, web management, relation client, Community management, communication web, e-commerce, e-retailing, technologies digitales, référencement.

Commerce équitable

Organisation des échanges visant à équilibrer le rapport producteur/consommateur, les principes du commerce équitable : le FAIRE TRADE, analyse économique, économie internationale, économie du développement, de l'environnement et des transports, filières équitables en France, artisanat équitable.



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

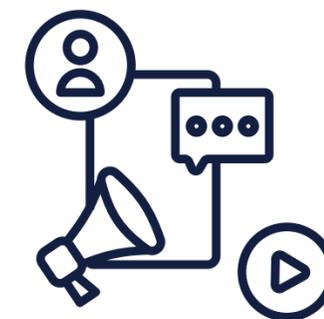
www.esic.fr

Business développeur dans le secteur informatique

Connaissance générale de l'industrie informatique, des systèmes d'information, des architectures et des environnements techniques, de la sécurité informatique. Connaissances techniques essentielles pour comprendre la demande du client et analyser ses besoins. Bonne connaissance des produits et services commercialisés. Maîtrise des techniques de négociation et des techniques de vente. Bonnes connaissances des techniques de développement de clientèle. Maîtrise parfaite de la bureautique.

Management des PME

La filière ingénieur d'affaires option management des PME forme des professionnels compétents dans la gestion et le développement commercial des petites et moyennes entreprises, en leur apportant les compétences nécessaires pour relever les défis spécifiques auxquelles elles sont confrontées.



Programme Détailé

Fondamentaux

- Anglais
- Mesurer l'impact de la lecture à l'écran
- Utiliser des techniques d'écriture efficaces sur le web

Les technologies du numériques

- Fondamentaux du secteur du numérique
- Comprendre les enjeux liés au management de son identité sur le web
- Solutions numériques pour l'entreprise (35 h dont 20 présentations projets)
- Maîtriser sa réputation au sein de sa communauté
- Technologies numériques innovantes
- Stratégie d'influence et Lobbying
- Veille technologique

Vente et communication

- Communication professionnelle
- Transformation digitale
- Savoir rédiger en anglais

Stratégie commerciale

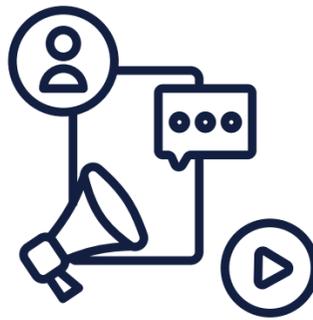
- Plan d'actions commerciales
- Fondamentaux de la vente
- Comprendre les enjeux de la vente
- Stratégie des entreprises
- Investigations client
- Vente service achats
- Vente indirecte
- Économie et mondialisation
- Vente de solutions numériques
- Stratégie de réponse
- Vente à l'international
- Savoir répondre à un appel d'offres
- Prospection & social selling

Marketing et Réseaux sociaux

- Marketing & outils digitaux pour la vente B to B
- Les réseaux sociaux et leur utilisation en marketing
- Définir sa stratégie communautaire
- Construire et développer sa communauté
- Animer sa communauté sur le web
- Utiliser les réseaux sociaux au profit de sa communauté

Management

- Participation à un escape game
- Management de projet
- Management d'équipe commerciale
- Interculturel Management



Les blocs de compétences

Les blocs de compétences visées

- 01.** Modéliser des marchés pour évaluer et détecter des potentiels et des opportunités d'affaires
- 02.** Élaborer des stratégies de développements d'activités commerciales à partir de modèles économiques
- 03.** Piloter des plans de développements nationaux et internationaux pour garantir les résultats prévisionnels
- 04.** Diriger des activités commerciales de groupes et d'entreprises nationales et internationales
- 05.** Développer des réseaux commerciaux sur des marchés nationaux et internationaux



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr

Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel ou/et distanciel
- Cas pratiques et mises en situation professionnelles / Accompagnement
- Entretiens de suivi Accompagnement et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

Évaluation

Pour obtenir la certification RNCP, les étudiants doivent réussir des partiels, un contrôle continu, une mise en situation professionnelle ou une présentation de projet, suivis d'un entretien technique et d'un questionnaire professionnel.

Les évaluations en cours de formation, un dossier professionnel avec des preuves de leur expérience pratique et un entretien final avec le jury sont également nécessaires.

Cette certification professionnelle est accessible par blocs de compétences et s'obtient par capitalisation de la totalité des blocs. La validation partielle d'un bloc de compétences n'est pas possible.



Poursuite d'Études
& Métiers Accessibles

POURSUITE d'Études

Les étudiants ont la possibilité de poursuivre leurs études vers les parcours de spécialisation en formation continue disponibles sur esic-online.com

Veillez nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).



36 Avenue Pierre Brossolette, 92240 Malakoff
Déclaration d'activité enregistrée sous le
numéro 11921550092 auprès du préfet de la
région d'Île-de-France.
01 53 90 15 20

www.esic.fr



RNCP23692 – Certification professionnelle
d'Ingénieur d'affaires de niveau 7 (Bac+5)

MÉTIERS Accessibles

- Ingénieur(e) d'affaires
- Ingénieur(e) technico-commercial
- Ingénieur(e) commercial
- Ingénieur(e) avant-vente
- Ingénieur(e) des ventes
- Business developer
- Responsable grands comptes
- Key Account Manager

Rentrée académique : Lundi 09 octobre 2023

Mise à jour du document le 25/07/2023