

# Ingénieur d' Affaires



C3 Alternance

## BAC+5 EN ALTERNANCE

Titre Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise – Titre certifié par l'État de niveau I (JO du 29/11/2014) dont C3 Institute est propriétaire.



### Vous avez un Bac+3 et l'univers informatique vous passionne ?

L'ingénieur d'affaires, appelé également chargé d'affaires ou encore Ingénieur technico-commercial travaille en mode projet. Il analyse le marché et les besoins clients, monte, pilote et suit les affaires à fort potentiel en s'assurant du respect des délais, de la qualité et des coûts.

L'ingénieur d'affaires travaille avec tous les services de l'entreprise et maîtrise de nombreux processus. On trouve des Ingénieurs d'affaires dans des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs.

#### PARTICIPANTS

- Étudiants ou personnes ayant validé un diplôme de niveau Bac +3 ou ayant suivi un enseignement de Niveau II.
- Étudiants ou personnes pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur.

#### OBJECTIFS

- Définir les objectifs commerciaux et stratégiques de l'Entreprise.

#### ORGANISATION DES ÉTUDES

- Formation d'octobre à juillet
- 3 jours de cours toutes les 2 semaines
- Cours théoriques, travaux dirigés, animés par des enseignants et des professionnels
- Période d'essai : 1 mois en contrat de professionnalisation
- Horaires / congés payés : selon les dispositions législatives, réglementaires ou les conventions de branche

#### ADMISSION

- Sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

#### STATUT

- Avec le statut de salarié, en contrat de professionnalisation, dans ce cas, les frais de scolarité sont pris en charge par l'entreprise d'accueil
- Avec le statut d'étudiant, 4 mois de stage minimum obligatoires par année (l'étudiant aura à prendre en charge les frais de scolarité)
- Dans le cadre d'une VAE – Validation des Acquis de l'expérience

#### COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser le marché
- Définir la politique stratégique
- Assurer la performance et le développement commercial
- Garantir les résultats économiques et financiers

#### VALIDATION DE LA FORMATION

- Contrôle continu avec mémoire et soutenance
- Ce titre est délivré par C3 Institute

**RENTRÉE**  
Octobre 2016

**DURÉE**  
24 mois

**FORMAT PÉDAGOGIQUE**  
3 jours de cours toutes les 2 semaines

**LIEU DE FORMATION**  
C3 Alternance  
101 rue de la Fontaine Grelot  
92160 ANTONY

**CONTACT**  
01 42 37 12 34  
contact@c3alternance.com

<http://c3alternance.com>

#### VALIDATION

Les compétences acquises dans le cadre de ce programme permettent d'obtenir le Titre de Niveau I « Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise » enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles (RNCP). Formation homologuée par l'Etat, selon l'arrêté publié au Journal Officiel de la République du 29 novembre 2014.

**RYTHME ET DYNAMIQUE PÉDAGOGIQUE**

<b>DEVELOPPEMENT GENERAL DE L'ENTREPRISE – U1</b>	<b>100 H</b>
Analyse des marchés selon les secteurs économiques	
Conception et développement des prestations et des produits	
<b>POSITIONNEMENT STRATEGIQUE – U2</b>	<b>120 H</b>
Définir les axes de développement	
Structurer les stratégies de développement	
Ressources	
<b>PILOTAGE ECONOMIQUE ET FINANCIER – U3</b>	<b>180 H</b>
Financement des stratégies	
Construction des budgets prévisionnels	
Contrôle des flux et pilotage des résultats	
<b>DEVELOPPEMENT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE – U4</b>	<b>100 H</b>
Politiques commerciale et de communication	
Mise en œuvre de partenariats	
<b>ENCADREMENT ET MANAGEMENT – U5</b>	<b>140 H</b>
Conception d'organigrammes fonctionnels	
Modèles de management	
Animation et ressources humaines	
<b>SPECIALISATION – U6</b>	<b>140 H</b>
Négociations de prestations, produits et services	
Gestion des appels d'offres et d'un portefeuille « clients »	
Analyse de la performance commerciale	
Marketing	
Gestion fournisseurs	
Gestion de projet	
<b>ENSEIGNEMENTS TRANVERSEES</b>	<b>120 H</b>
Anglais	
Développement personnel	
Etude de cas	
<b>TOTAL</b>	<b>900 H</b>

**LES COMPOSANTES DE LA CERTIFICATION**

Le Dirigeant Manager Opération d'Entreprise exerce 5 activités principales :

1. Analyser le marché et concevoir des offres / produits
2. Déterminer la stratégie globale et les axes de développement
3. Définir la stratégie financière
4. Développer la politique commerciale et marketing
5. Concevoir la politique managériale

**LA FORCE D'UN RÉSEAU**

Ce programme a été créé en 2013 pour répondre aux attentes des entreprises et a été rejoint par des centres de formation associés sur le territoire national.