Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25180319F — Mise à jour : 18 février 2026

Organisme responsable : **CCI Finistère - IFAC (CFA) Campus des métiers**

Présentation de la formation

Objectifs

Le MIA conçoit un plan stratégique de développement commercial aligné sur la stratégie globale de l'entreprise. Il élabore des modèles de développement intégrant les impératifs de compétitivité,de durabilité et de rentabilité,et veille à l'alignement des actions commerciales avec les objectifs financiers et de responsabilité sociétale de l'entreprise.Ce faisant,il est amené à construire des dispositifs spécifiques pour les clients grands comptes,en mettant en place des relations de haut niveau avec leurs décideurs
stratégiques.Il participe également à l'élaboration de nouveaux modèles d'affaires ou d'offres durables,intégrant les impératifs de compétitivité,d'innovation responsable et de transition écologique,afin d'anticiper les mutations des marchés et de positionner l'entreprise comme un acteur différenciant.

Programme

Bloc 1 : Management de l’information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d’opportunités et du développement d’affaires complexes

- Conduire une démarche d’intelligence économique et stratégique
- Élaborer un diagnostic d’entreprise
- Construire et animer un réseau d'affaires

Bloc 2 : Elaboration d’une stratégie de développement d’affaires complexes

- Définir une stratégie marketing digital BtoB
- Construire un plan stratégique de développement d’affaires
- Conquérir et fidéliser les Grands Comptes
- Réaliser une étude de marché
- Élaborer un Business Model
- Concevoir un Business Plan projet de développement

Bloc 3 : Qualification, conception et négociation d’affaires complexes

- Détecter, analyser et qualifier les besoins
- Evaluer le risque client
- Elaborer une offre commerciale complexe
- Négocier une offre complexe et assurer la rentabilité de l'affaire

Bloc 4 : Pilotage de la mise en oeuvre, du suivi et d’évaluation de projets d’affaires complexes

- Construire l’ingénierie/ pilotage du projet d’affaires
- Manager dans un environnement interculturel
- Business English

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie

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

Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus

Liste des certifications

Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale

Code RNCP : 41688

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

H1102 — Management et ingénierie d'affaires

M1707 — Stratégie commerciale

D1407 — Relation technico-commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2091036S	Présentiel	Guipavas	01/09/2026	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #25180319F