Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26212498F — Mise à jour : 12 octobre 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 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

Bloc **2 :** Elaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires

- Conception d'un plan stratégique de développement commercial
- 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

Bloc **3 :** Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

- 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

Bloc **4 :** Piloter l'activité et la performance commerciales

- 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 associé
- Coordination et animation des équipes impliquées dans les projets commerciaux de l'entreprise

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
2330318S	Présentiel	Guipavas	01/09/2027	30/06/2029

Source : GREF Bretagne #26212498F