



Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale

NOUVEAUTÉ

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

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 l'activité et la performance commerciales

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 : Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux

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 associés

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

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Être titulaire d'un bac+3

Durée

2 Années dont 889 Heures en centre 2751 Mois en entreprise

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. En formation initiale : apprentissage ou contrat de professionnalisation, formation gratuite et rémunérée.

Adresse

Brest - IFAC SUP'IFAC
Campus des Métiers
465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>



Les points forts de la formation

- Accompagnement à la mise en relation et aux entretiens de recrutement
- En entreprise : prise en main progressive des missions confiées en accord avec les objectifs de la formation
- Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien directe avec le monde professionnel, intervention de chefs d'entreprise, projets "terrain" en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, étude de cas, mises en situation, jeux d'entreprises, campus numérique. Le rythme d'alternance se traduit par une semaine de cours par mois. Après votre formation, stage possible de trois à six mois en Europe dans le cadre du programme Erasmus+ - Suivi et soutien individualisé

Sup de V
Vente et Management

Apprentissage Formation initiale Formation continue

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Les conditions d'admission

Prérequis

En formation initiale sur 2 ans : être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou d'un titre de niveau 6. Sur 1 an : Être titulaire d'un Bac+4/5 ou d'un titre de niveau 6.

→ **Niveau d'entrée :** BAC+3 - Niveau 6

← **Niveau de sortie :** BAC+5 - Niveau 7

Modalités d'entrée

Dès novembre de l'année N-1 et jusqu'en septembre(date de démarrage de la formation), dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, test de positionnement, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise. Délais d'accès de la formation de juillet à septembre, en dehors de cette période nous contacter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Apprendre les stratégies de vente B to B les plus avancées. Devenir un expert de la négociation commerciale complexe. Savoir développer de nouvelles opportunités sur les marchés B to B très concurrentiels.

► ALTERNANCE

Modalités d'évaluations

Epreuves formatives : travaux individuels et collectifs, tests en classe, présentations orales, débriefings... pour permettre de diagnostiquer les acquis, les lacunes et les besoins des apprenants tout au long de la formation. Epreuves certificatives : dossiers professionnels, études de cas, jeux de rôle, mises en situation + 1 épreuve intégrative prenant la forme d'un mémoire écrit et d'une soutenance orale. Le diplôme est obtenu par la validation des 4 blocs de compétences et de l'épreuve intégrative. Il peut être obtenu dans son intégralité ou par bloc séparé. La certification est également accessible par la VAE : www.francevae.fr

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance, apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative. Le rythme d'alternance se traduit par une semaine de cours par mois.

Perspectives métiers

Cadre technico-commercial, ingénieur d'affaires en industrie, Directeur commercial international, Responsable de la stratégie commerciale, Manager commercial... Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible : Master dans les domaines de la gestion de centres de profit, de l'entrepreneuriat...

En savoir plus

Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Manager en ingénierie d'affaires et

performance commerciale - ECOLE

SUPERIEURE DE VENTE ET DE

MANAGEMENT - CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

EDUCATION

Code RNCP : 41688 - décision du 27/11/2025

Date et mise à jour des informations : 09/12/2025

Contacts

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur

notre site www.cci-formation-bretagne.fr

 danielle.nicolas@ifac-brest.fr

IFAC, Sup' IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 130 022 932 00086 - N° d'activité 53290897729
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - <http://www.ifac-brest.fr>



BODENES Béatrice

beatrice.bodenès@ifac-brest.fr



Les sessions



Brest cedex 9

- Nous contacter

Diplôme délivré par Sup de V : **Manager en ingénierie d'affaires et performance commerciale**, certification professionnelle, de niveau 7, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du Directeur Général de France Compétences après avis de la Commission de la Certification Professionnelle en date du 27/11/2022.

