

Ingénierie, vente et pilotage d'affaires

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **pilotage d'affaires**
 - **Vente**
 - **Management**

Code(s) NAF : **71.12B**, **70.10Z**, **52.29B**, **43.21A**,
47.41Z, **70.22Z**

Code(s) NSF : **312t**, **312**

Code(s) ROME : **H1102**

Formacode : **34590**

Date de création de la certification : **01/06/2017**

Mots clés : **gestion de projet**, **NEGOCIATION**,
management, **pilotage**

Identification

Identifiant : **2980**

Version du : **12/12/2018**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **Non concerné**

Non formalisé :

- [Eléments décrivant la Certification Professionnelle FFP](#)
- [Lien vers la certification](#)
- **Courriers de soutien des entreprises de différents secteurs**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

La certification « Ingénierie, vente et pilotage d'affaires » s'adresse à :

Des personnes nouvellement en responsabilité d'une affaire après avoir exercé d'autres rôles au sein d'une affaire,

Des personnes déjà en responsabilité d'une affaire souhaitant consolider leur savoir-faire,

Des personnes souhaitant prendre la responsabilité d'une affaire à court terme,

Des chefs de projet jouant un rôle actif dans la commercialisation des affaires, des solutions ou des services à forte valeur ajoutée.

L'ingénierie, vente et pilotage d'affaires sont des disciplines techniques qui reposent sur des concepts fondamentaux et un cadre très rigoureux. La certification certifie que le candidat a acquis, les compétences identifiées dans un référentiel et dont la maîtrise est considérée comme nécessaire pour exercer efficacement tout ou partie d'une activité professionnelle.

Le collaborateur, dont les compétences sont attestées, doit être en capacité de réaliser les activités suivantes :

Piloter le déroulement d'une affaire

Vendre et négocier une affaire

Optimiser la gestion financière de l'affaire

Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel

Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

Descriptif général des compétences constituant la certification

Public visé par la certification

Tous publics

Capacité 1 : Piloter le déroulement d'une affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Organiser et préparer le déroulement de l'affaire

Conduire, maîtriser et piloter l'affaire

Gérer le contrat du client

Clore l'affaire

Capacité 2 : Vendre et négocier une affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Adapter sa communication à ses interlocuteurs

Analyser le GRID (Groupe Réel d'Influence et de Décision)

Questionner et convaincre son client des bénéfices de l'offre

Consolider durablement la relation avec un client

Capacité 3 : Optimiser la gestion financière de l'affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Evaluer la rentabilité de l'affaire, conformément aux mécanismes financiers et à la logique financière de l'entreprise

Exploiter les ratios

Analyser les équilibres financiers selon une démarche structurée

Capacité 4 : Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Procéder à l'analyse des risques liés au contrat de vente et aux obligations qui en découlent

Identifier les spécificités contractuelles liées à la sous-traitance et co-traitance

Anticiper les conséquences d'une inexécution

Capacité 5 : Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Adapter son style de management à chacun des collaborateurs et aux situations rencontrées, en utilisant les leviers de la motivation

Mener un entretien annuel

Prévenir et gérer les situations difficiles

Préparer et conduire une réunion

Alerter sur les risques encourus en fonction des principales règles applicables en droit du travail

Sécuriser le recours aux CDD, à l'intérim et à la sous-traitance

Modalités générales

Cette certification est accessible avec ou sans formation associée, en fonction des compétences déjà détenues par le candidat dans le cadre de son parcours professionnel (validation sur dossier de candidature).

La certification est délivrée en fonction des résultats obtenus à l'issue de trois modalités d'évaluation complémentaires :

validation des acquis et compétences par un expert du domaine (selon diverses modalités : contrôle des connaissances, mise en situation ...)

rédaction d'un mémoire,

soutenance du mémoire face à un jury de professionnel.

La durée du cycle de formation présentielle, associé à cette certification, est de 14 jours (98 heures) en 7 parties, étalées jusqu'à 12 mois, avec mise en application pratique entre les sessions.

Des ressources pédagogiques digitalisées permettent d'approfondir les apports réalisés en présentiel.

La certification peut être préparée, en option, avec tutorat individualisé : un expert du domaine accompagne le candidat à la certification tout au long de la rédaction de son mémoire.

Des ressources (vidéos "bonnes pratiques" ...) sont mises à disposition du candidat afin de l'aider à rédiger son mémoire et réussir sa soutenance de mémoire.

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Cette certification permet aux apprenants de valider les acquis déjà présents tout en perfectionnant leurs compétences en ingénierie d'affaires. Elle leur permet également d'augmenter leur employabilité et de favoriser leur mobilité professionnelle interne et externe.

Pour l'entité utilisatrice

Cette certification offre aux entités utilisatrices la garantie de disposer de collaborateurs maîtrisant les techniques indispensables adaptées à l'ingénierie d'affaires.

Evaluation / certification

Pré-requis

La certification est accessible sur dossier de candidature et :

Aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement général (Bac à Bac + 5), avec une expérience professionnelle dans le pilotage d'affaires d'au moins 3 ans.

Aux autodidactes ayant travaillé au sein d'affaires (sous le pilotage d'un responsable d'affaires) avec une expérience professionnelle d'au moins 5 ans.

Une formation initiale réalisée en alternance (de 2 ans à 4 ans) peut être prise en compte pour le décompte de ces années d'expérience.

Compétences évaluées

Centre(s) de passage/certification

- Les certifications se déroulent dans des lieux dédiés en France et à l'international.
- Exemple de notre Centre de certification Parisien : <https://www.cegos.-fr/Plans/A47.pdf>

Descriptif général des compétences constituant la certification

Capacité 1 : Piloter le déroulement d'une affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Organiser et préparer le déroulement de l'affaire

Conduire, maîtriser et piloter l'affaire

Gérer le contrat du client

Clore l'affaire

Capacité 2 : Vendre et négocier une affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Adapter sa communication à ses interlocuteurs

Analyser le GRID (Groupe Réel d'Influence et de Décision)

Questionner et convaincre son client des bénéfices de l'offre

Consolider durablement la relation avec un client

Capacité 3 : Optimiser la gestion financière de l'affaire

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Evaluer la rentabilité de l'affaire, conformément aux mécanismes financiers et à la logique financière de l'entreprise

Exploiter les ratios

Analyser les équilibres financiers selon une démarche structurée

Capacité 4 : Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Procéder à l'analyse des risques liés au contrat de vente et aux obligations qui en découlent

Identifier les spécificités contractuelles liées à la sous-traitance et co-traitance

Anticiper les conséquences d'une inexécution

Capacité 5 : Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Adapter son style de management à chacun des collaborateurs et aux situations rencontrées, en utilisant les leviers de la motivation

Mener un entretien annuel

Prévenir et gérer les situations difficiles

Préparer et conduire une réunion

Alerter sur les risques encourus en fonction des principales règles applicables en droit du travail

Sécuriser le recours aux CDD, à l'intérim et à la sous-traitance

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Néant

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :

La certification peut être obtenue dans sa totalité ou par composante indépendante :

Certification partielle 1 : Piloter le déroulement d'une affaire

Certification partielle 2 : Vendre et négocier une affaire

Certification partielle 3 : Optimiser la gestion financière de l'affaire

Certification partielle 4 : Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel

Certification partielle 5 : Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

Durée de validité des composantes acquises :

Permanente

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

Permanente

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat Professionnel FFP

Plus d'informations

Statistiques

Nouvelle certification, conçue à la demande de nos clients.

Autres sources d'information

<https://www.cegos.fr/solutions/formation-continue/Pages/cycle-et-certification.aspx>

<http://www.cpffp.com/>