

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 32126**

Intitulé

Ingénieurs d'affaires

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Institut Mines Télécom - Telecom Ecole de management | Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Cette formation mène aux métiers de:

- Ingénieurs d'affaires /Business developers /Ingénieurs commerciaux et Ingénieurs grands comptes
- Responsable de projet, chef de projet notamment dans les domaines de développement marketing et innovation digitale
- Responsable de produits marketing, responsable de site web,
- Conseil et audit : ingénieur conseil, consultant TIC, organisation,
- Création d'entreprise : intrapreneuriat, accompagnement d'entrepreneur...

A terme,

- Responsable du développement commercial - Directeur commercial
- Senior partner associé - Business developer seniors
- Responsable grands comptes...

- Devenir un professionnel capable d'exploiter efficacement les TIC dans les opérations internationales des entreprises.
- Concevoir, développer, produire et commercialiser des produits nouveaux intégrant de nouvelles technologies.
- Allier un savoir-faire à un savoir-être en développant des aptitudes à dialoguer en milieu international et à assimiler de l'information.

A terme, concevoir et développer la stratégie de développement commercial de l'entreprise et de la gestion des équipes commerciales

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Toutes les tailles d'entreprise sont concernées, de la grande entreprise en passant par la PME ou la TPE mais plus particulièrement les entreprises évoluant dans un environnement international et dont la transformation digitale est cruciale actuellement :secteur des télécommunications, secteur informatique, SSII ou entreprises de conseil, secteur bancaire, secteurs industriels...

Ingénieurs d'affaires, Business developers, Chef de projets, Chef de produits, Consultant en organisation, Consultant en innovation, Entrepreneurs

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1703 : Management et gestion de produit

M1705 : Marketing

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Chacun des blocs de compétences donne lieu à des évaluations continues sous formats variés (individuels et collectifs). Le diplôme ne s'obtient que si tous les blocs sont validés.

La certification est composée de 5 blocs de compétences décrits ci-dessus. Si un candidat souhaite obtenir la certification, il doit valider obligatoirement ces blocs d'activité (décrits en fiche 7 - partie 7), remplir les conditions fixées par la CGE et faire approuver sa thèse professionnelle.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 32126 - Bloc 5 - Manager la relation client - Suivi :- Service Après Vente</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluer la solution réalisée - En interne, coordonner les interlocuteurs susceptibles d'assurer le service après-vente, soit de façon formelle (inclus dans la proposition) soit de façon informelle (contrôle qualité aléatoire) - Avec le client, construire les indicateurs nécessaires au suivi - Transformer le client en prescripteur - au minimum tacite - éventuel <p>Modalité d'évaluation : Simulation de négociation client</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 32126 - Bloc 3 - Pilotage des actions de négociation - vente dans un objectif de résultats</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mener un entretien lors d'un rendez-vous client dans une relation « gagnant-gagnant » - Réaliser un argumentaire de vente en tenant compte des éléments donnés par le client et des meilleurs arguments de vente possible - Identifier l'axe de la négociation qui permet de construire une relation « gagnant-gagnant » - Ecouter en sachant repérer les éléments de communication (verbale et non verbale) de l'interlocuteur ainsi que ses leviers principaux afin d'emporter le marché - Maîtriser la relation « assertive » et savoir emporter le marché <p>Modalité d'évaluation : Simulation d'entretien Simulation de négociation - Mise en situation « jeux de rôles » de négociation entre l'Ingénieur d'affaires et le Client potentiel (simulation individuelle). cas pratiques</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 32126 - Bloc 4 - Réalisation et mise en oeuvre de l'offre proposée</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Coordonner les moyens humains et les ressources matérielles impliqués dans le projet : identification des ressources, planification. - Suivre et mener des actions correctives nécessaires dans le respect de la relation gagnant-gagnant - Respecter les délais et plannings construits et maintenir la qualité - Construire les points d'étapes (bilatéraux et /ou collectifs) pour avancer en capitalisant sur les atouts de chacun <p>Modalité d'évaluation : Etude de cas pour travailler à la faisabilité de l'offre proposée en A.3. Travail en groupe autour d'un dossier en mode gestion de projet : adaptation de l'offre aux paramètres du client, en temps donné avec les moyens identifiés (ressources humaines et financières) Simulation informatique de gestion de projet</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 32126 - Bloc 2 - Conception de la stratégie de l'offre commerciale (pour un produit, un secteur...):</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Concevoir une étude marketing en intégrant les éléments d'études précédents et les échanges divers - Utiliser des outils d'analyse pour mieux identifier les besoins et proposer des solutions adaptées aux besoins du client et emporter le marché - Concevoir, rédiger et présenter une réponse commerciale à un appel d'offre en fonction des besoins du client, des moyens commerciaux et des risques identifiés - Evaluer de façon chiffrée un budget prévisionnel - Présenter, valoriser, argumenter la proposition à l'écrit comme à l'oral, sur le contenu comme sur le budget afin de concilier une offre compétitive pour le client et rentable pour l'entreprise <p>Modalité d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etude de cas marketing préparée et présentée en groupe. - Contrôle continu en individuel - Contrôle final individuel - Étude de cas - Travail en groupe : - Thèse professionnelle
<p>Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 32126 - Bloc 1 - Détection des potentiels d'affaires : nouveaux marchés, nouveaux secteurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier, comprendre et savoir faire-faire les outils qui permettent de détecter les potentiels de développement du secteur d'activité et des clients potentiels - Commander et comprendre les études prospectives et les retranscrire en plans d'action - Démarrer la stratégie d'un plan de prospection et la traduire en plans d'actions concrets ; de l'identification à la prise de contact - A partir des études de potentiels de développement de nouveaux marchés, déployer les méthodes de contact / prospection / ciblage pour entrer en contact avec le client, identifier le besoin au plus près les opportunités d'offre. Prendre en compte le contexte international et les éventuelles différences culturelles pour cibler au plus juste les clients potentiels et ajuster la prise de contact - Analyser et diagnostiquer l'offre existante pour réaliser une offre soit différente, soit compétitive. <p>Modalité d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réaliser des études des marchés et secteurs de prospection possibles : travaux réalisés en groupe. - Simulation de prise de contact client / identification et construction de démarches de prospection : travaux individuels. - Identification d'un secteur géographique donné ; évaluation sur dossier de présentation du secteur dans sa dimension multi-culturelle (données économiques mais aussi linguistiques, historiques, démographiques...) et, en conséquence, des techniques d'acquisition les plus adaptées. - Simulation de prise de contact et technique de prospection précise

Validité des composantes acquises : non prévue

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Composition du Jury de Certification : - le directeur de l'école, président, ou par délégation le directeur adjoint de l'école ; - le directeur des formations ; - le responsable du service de la vie scolaire ; - un représentant des diplômés, désigné par le directeur de l'école sur proposition du président de l'association des anciens étudiants - représentant le monde professionnel ; - les représentants élus des enseignants-chercheurs au comité de l'enseignement ; - les représentants des enseignants-chercheurs responsables des programmes d'enseignement, membres du comité de l'enseignement ; - un enseignant de Institut Mines-Télécom
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Composition du Jury de Certification : - le directeur de l'école, président, ou par délégation le directeur adjoint de l'école ; - le directeur des formations ; - le responsable du service de la vie scolaire ; - un représentant des diplômés, désigné par le directeur de l'école sur proposition du président de l'association des anciens étudiants - représentant le monde professionnel ; - les représentants élus des enseignants-chercheurs au comité de l'enseignement ; - les représentants des enseignants-chercheurs responsables des programmes d'enseignement, membres du comité de l'enseignement ; - un enseignant de Institut Mines-Télécom
En contrat de professionnalisation	X	même composition que pour le statut d'étudiant
Par candidature individuelle	X	Composition du Jury de Certification : - le directeur de l'école, président, ou par délégation le directeur adjoint de l'école ; - le directeur des formations ; - le responsable du service de la vie scolaire ; - un représentant des diplômés, désigné par le directeur de l'école sur proposition du président de l'association des anciens étudiants - représentant le monde professionnel ; - les représentants élus des enseignants-chercheurs au comité de l'enseignement ; - les représentants des enseignants-chercheurs responsables des programmes d'enseignement, membres du comité de l'enseignement ; - un enseignant de Institut Mines-Télécom

Par expérience dispositif VAE prévu en 2018	X	Composition du Jury de Certification : - le directeur de l'école, président, ou par délégation le directeur adjoint de l'école ; - le directeur des formations ; - le responsable du service de la vie scolaire ; - un représentant des diplômés, désigné par le directeur de l'école sur proposition du président de l'association des anciens étudiants - représentant le monde professionnel ; - les représentants élus des enseignants-chercheurs au comité de l'enseignement ; - les représentants des enseignants-chercheurs responsables des programmes d'enseignement, membres du comité de l'enseignement ; - un enseignant de Institut Mines-Télécom
---	---	---

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé « Ingénieur d'affaires (MS)» avec effet au 21 novembre 2013 , jusqu'au 4 janvier 2022.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Le nombre moyen d'admis par an est autour de 10 étudiants

100 % des étudiants diplômés sont en CDI aujourd'hui

Le salaire moyen à la sortie du diplôme se situe entre 40 et 45 KE annuel brut

<http://www.imt-bs.eu>

Autres sources d'information :

Les données d'insertion professionnelle sont fournies par notre service de Relations aux Alumni

<https://www.imt-bs.eu/formations/masteres-specialises/ingenieur-des-affaire>

Lieu(x) de certification :

Institut Mines Télécom - Telecom Ecole de management : Île-de-France - Essonne (91) [Evry]

9 rue Charles Fourier - 91011 Evry cedex

Certains cours sont organisés dans Paris même

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

idem

Historique de la certification :