

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 2850**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

Responsable en ingénierie et négociation d'affaires

Nouvel intitulé : Manager en ingénierie d'affaires

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Région Paris Ile de France - Sup de Vente - ESMAE	Président du comité de gestion par délégation, Directeur de l'école par dérogation, Président de la CCI de Versailles, Val d'Oise - Yvelines, Président de la CCI de Versailles, Val d'Oise - Yvelines

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le responsable en ingénierie et négociation d'affaires assure généralement les activités suivantes : - élaboration d'une stratégie commerciale et son déploiement dans le cadre d'un plan d'action (PAC)

- détection et développement des affaires
- analyse des besoins des entreprises prospects
- étude de la faisabilité et coordination de la conception des offres
- rédaction des propositions commerciales et contractuelles et les réponses aux appels d'offre
- préparation, conduite et conclusion des négociations
- pilotage de la réalisation des offres et en contrôle de la rentabilité
- management des équipes projets
- veille commerciale, analys et évolution des marchés, des entreprises clientes et de leurs besoins

Dans le cadre de la Direction d'une unité commerciale, il :

- établit un diagnostic stratégique de l'unité
- élabore une stratégie et sa déclinaison en un plan d'action
- manage une équipe commerciale
- pilote l'unité notamment au niveau financier

Dans le cadre du développement d'une nouvelle activité, il :

- réalise et valide un pré-projet
- constitue un dossier économique et financier
- présente et valide le dossier auprès des acteurs concernés
- rencontre les investisseurs et les partenaires financiers
- démarre l'activité

Connaissance et maîtrise liés à huit pôles de compétence : 1 - définir une stratégie commerciale et élaborer un plan d'action

- 2 - détecter et développer des affaires
- 3 - piloter l'élaboration d'une offre commerciale et la rédaction d'une proposition contractuelle
- 4 - préparer et mener à terme une négociation complexe dans la langue de référence du client
- 5 - piloter la réalisation de l'affaire et en contrôler la rentabilité
- 6 - assurer une veille commerciale
- 7 - diriger une unité commerciale
- 8 - développer une nouvelle activité

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

Toute entreprise ayant une activité commerciale portant sur des biens ou des services élaborés, nécessitant de définir et de proposer une offre spécifique sur le marché national, européen et /ou international. Tous les secteurs du Business to Business (négociation inter-entreprises) sont concernés : industries, services aux entreprises, activités informatiques, télécommunications...

Ingénieur commercial, Ingénieur Technico Commercial Ingénieur d'affaires, Chargé d'affaires  
Responsable commercial, Commercial Grands Comptes  
Directeur Commercial, Directeur des Ventes, Directeur du développement.

## Codes des fiches ROME les plus proches :

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

- La certification comporte neuf composantes : - les huit pôles de compétences énumérées précédemment
- anglais : TOEIC (750 points)
- Les candidats sont évalués :
- en contrôle continu et en examen de fin d'année
  - une co-évaluation avec les entreprises dans lesquelles le stage est effectué
  - mémoire professionnel visant à expliciter une problématique, une démarche d'étude, une synthèse de recherches documentaires et des préconisations de solutions

#### Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Professionnels, formateurs externes, permanents de l'école
En contrat d'apprentissage	X		idem
Après un parcours de formation continue	X		idem
En contrat de professionnalisation		X	
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X		2 représentants employeurs des entreprises 2 ingénieurs d'affaire (salariés) le directeur de l'école

	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 11 mars 2005 publié au Journal Officiel du 15 mars 2005 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 15 mars 2005, jusqu'au 15 mars 2010.

#### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

#### Références autres :

Arrêté du 4 février 1993 publié au Journal Officiel du 12 février 1993 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé 'Titre de Sup de V de l'école supérieure de Saint-Germain-en-Laye', niveau II.

Arrêté du 17 décembre 1996 publié au Journal Officiel du 14 janvier 1997 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique : homologation sous l'intitulé 'Responsable commercial', niveau II.

Arrêté du 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 25 janvier 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

## Pour plus d'informations

#### Statistiques :

110-120 bénéficiaires de la certification par an

#### Autres sources d'information :

<http://www.supdev.com>

#### Lieu(x) de certification :

CCI de Versailles, Val d'Oise-Yvelines 21, avenue de Paris  
78021 Versailles Cedex

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

#### Historique de la certification :

Anciens libellés : - Titre de Sup de V de l'école supérieure de Saint-Germain-en-Laye, niveau II (arrêté du 4 février 1993 publié au Journal Officiel du 12 février 1993)

- Responsable commercial, niveau II (arrêté du 17 décembre 1996 publié au Journal Officiel du 14 janvier 1997)

**Certification précédente :** Responsable commercial

**Certification suivante :** Manager en ingénierie d'affaires