



## MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Titre reconnu par l'Etat, certifié niveau 7

BAC+5

### ACCESSIBLE EN

- Contrat d'apprentissage
- Contrat pro
- Formation initiale

### DURÉE ET RYTHME

- 2 ans
- 2 semaines entreprise
- 1 semaine à l'école

### COÛT DE LA FORMATION

- Pris en charge dans le cadre de l'alternance

### ADMISSION

- Inscription
- Entretien de motivation
- Épreuves écrites

### CONDITIONS D'ADMISSION

- BAC +3 validé et reconnu

### VALIDATION

- Titre reconnu par l'État, certifié niveau 7, BAC +5

### OBJECTIFS

Préparer des responsables commerciaux capables de détecter des opportunités, concevoir et vendre des solutions "sur mesure", piloter et animer des équipes en vue de créer de la valeur ajoutée chez leurs clients.

### 4 axes fondamentaux :

- Détecter des opportunités d'affaires et développer une vision stratégique business
- Concevoir et négocier des solutions sur mesure à forte valeur ajoutée
- Travailler en mode projet agile pour piloter des affaires complexes
- Mobiliser, motiver et manager des équipes

### DEBOUCHÉS

Ingénieur d'Affaires  
Business developer  
Ingénieur Commercial  
Ingénieur Technico-Commercial  
Ingénieur des Ventes  
Responsable Grands Comptes

### VOTRE PROFIL

Persévérance  
Persuasion et négociation  
Sens du résultat

Organisation, rigueur, adaptabilité  
Goût du challenge

Qualités d'écoute  
Sens de la relation

CAMPUS DE LILLE  
58 rue de l'Hôpital Militaire  
59 000 LILLE  
03 28 53 00 00  
✉ [egclille@egc-lille.com](mailto:egclille@egc-lille.com)

[WWW.EGC-LILLE.COM](http://WWW.EGC-LILLE.COM)



SIRET : 130 022 718 00014 | N° DÉCLARATION D'ACTIVITÉ : 3259 09283 59

### CONTACT

Laura LISSE  
Chargée de Recrutement et  
des Relations Entreprises  
03 28 53 00 02  
[l.lisse@egc-lille.com](mailto:l.lisse@egc-lille.com)

inspire  
demain



## MANAGER EN INGÉNIERIE D'AFFAIRES

Titre reconnu par l'Etat, certifié niveau 7

BAC+5

### PROGRAMME

#### CONCEPTION D'UN PLAN STRATÉGIQUE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Établir un diagnostic marketing
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Définir une stratégie E-business
- Résoudre une problématique commerciale pour le compte de l'entreprise (Mémoire professionnel de fin de cycle)

#### DÉTECTION D'OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

- Organiser la prospection
- Identifier / Créer le besoin client
- Développer et fidéliser des grands comptes

#### DÉVELOPPEMENT DE NOUVELLES ACTIVITÉS

- Mener des études de marché
- Garantir la faisabilité
- Élaborer un business plan

#### VEILLE STRATÉGIQUE ET INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

- Réaliser une veille informationnelle, technologique et concurrentielle
- Appréhender les marchés publics
- Intégrer l'intelligence économique dans la démarche commerciale
- La géopolitique et le développement commercial
- Développer et exploiter ses réseaux

#### PILOTAGE D'AFFAIRES COMPLEXES

- Analyser les processus d'achats
- Construire une solution complexe / Créer de la valeur
- Maîtriser les dimensions financières et juridiques de l'offre
- Réussir une négociation complexe
- Contractualiser
- Piloter l'affaire et les acteurs du projet Animer la force de vente indirecte

#### DÉVELOPPEMENT DE SON LEADERSHIP

- Augmenter son efficacité personnelle
- Optimiser son impact à l'oral
- Gérer son stress
- Recruter, piloter, animer et motiver une équipe commerciale

#### COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Anglais professionnel
- Séminaire interculturel

#### LA BUSINESS SCHOOL LILLOISE A TAILLE HUMAINE



inspirer  
demain