

Le Manager en Ingénierie d'Affaires joue un rôle central dans la détection, la conception et le **pilotage de l'affaire commerciale à forte valeur ajoutée**. Issu d'un **parcours technique**, il enrichit son expertise en développant des compétences commerciales avancées, indispensables pour évoluer sur des marchés exigeants. Véritable **profil hybride**, il allie **maîtrise technique** et **sens aigu du business** pour comprendre les besoins spécifiques des clients et construire des solutions sur-mesure. **Spécialiste du BtoB et des cycles de vente stratégiques**, il mène la négociation, gère le suivi opérationnel et contribue directement à une croissance durable pour l'entreprise.

LE TITRE

La formation « Manager en Ingénierie d'Affaires et Performance Commerciale » est un titre de niveau 7 (EU) reconnu par l'État.

Cette certification professionnelle, délivrée par SUP de V, est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code n° 41688, par décision du 27 novembre 2025. La certification est organisée en blocs de compétences et peut-être obtenue dans son intégralité ou par blocs de compétences. Cette certification est également accessible par la voie de la VAE. L'école EMECI est habilitée par le certificateur Sup de V à former et évaluer les candidats.

LA DURÉE

Durée totale : 2 ans (910h)

Dates : de septembre 2026 à
septembre 2028



MODALITÉS D'ACCÈS

Cette formation est accessible en alternance, sous l'une des deux modalités suivantes :

- Contrat d'apprentissage : Âgé de 16 à 29 ans.
- Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Contrat de professionnalisation : Sans condition d'âge.

DÉLAI D'ACCÈS A LA FORMATION

En alternance, jusqu'à trois mois avant et trois mois après le début de la formation dès lors que les prérequis et la procédure d'admission sont validés.

PRÉREQUIS

- Parcours en 2 ans : Être titulaire d'un diplôme Bac +3 ou d'un titre certifié de niveau 6 (EU).
- Ces diplômes doivent provenir d'un cursus à dominante industrielle, technique, scientifique ou tertiaire. Vous devez avoir comme objectif d'acquérir la compétence commerciale en BtoB venant compléter la compétence technique déjà acquise. Autre profil, nous consulter.

LE COÛT

- En alternance : le coût est pris en charge dans le cadre d'un apprentissage par l'entreprise et son OPCO.
- L'apprenant perçoit une rémunération pendant toute la durée de son contrat d'alternance, en fonction de son âge et du niveau de son diplôme.
- Des financements peuvent être mobilisés en fonction de la situation individuelle de chaque candidat et des différents organismes financeurs. Une étude individuelle peut être réalisée avec notre chargée de recrutement pour déterminer les possibilités de financement adaptées.

LES ÉPREUVES DE SÉLECTION

- Étude du dossier de candidature
- Tests de positionnement
- Entretien de motivation devant un jury en présentiel ou en distanciel

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap. Notre référente handicapée étudiera avec vous le meilleur aménagement possible.

Peggy HERISSE :
peggy.herisse@lemans.cci.fr
02 43 21 00 24

RYTHME D'ALTERNANCE

La formation se déroule en alternance, avec un équilibre optimal entre temps en entreprise et en centre de formation :

- Année 1 : 75 % en entreprise, 25 % en formation. Soit 1 semaine à l'école / 3 semaines en entreprise. (parfois 2 semaines en entreprises, selon les périodes)
- Année 2 : 75 % en entreprise, 25 % en formation. Soit 1 semaine à l'école / 3 semaines en entreprise. (parfois 2 semaines en entreprises, selon les périodes)

Ce format vous permet de mettre en pratique directement les compétences acquises en cours dans un environnement professionnel tout en consolidant vos savoirs théoriques.

- Formation en présentiel (distanciel occasionnel).

LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Tout au long de la formation, vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé par notre responsable de formation EMECI, ainsi que par votre tuteur ou maître d'apprentissage en entreprise. Des entretiens tripartites permettront d'aligner les compétences acquises en centre de formation avec les missions confiées en entreprise, garantissant ainsi un développement cohérent de votre parcours.

EMECI mobilise un réseau d'intervenants extérieurs experts dans leurs domaines respectifs. Vous travaillerez en mode projet sur diverses mises en situation professionnelle, telles que le projet DNA (Développement d'une Nouvelle Activité), pour développer une vision stratégique et opérationnelle.

De plus, grâce à nos partenariats avec des entreprises, plusieurs visites d'entreprises sont programmées pour enrichir votre compréhension des réalités du terrain et des enjeux commerciaux actuels.

LOCAUX ET EQUIPEMENTS

Les intervenants sont des professionnels passionnés qui transmettent leurs savoirs et leurs expériences.

Les apprenants disposent de salles de TP et d'un espace de vie équipé (canapé, babyfoot, ...)

COMPÉTENCES

Le Responsable d'Affaires se concentre sur la création de solutions client pour générer un chiffre d'affaires récurrent auprès des PME/PMI et des Grands Comptes. Autonome, il collabore avec les équipes internes et partenaires pour stimuler la croissance de l'entreprise. Le programme d'Ingénieur d'Affaires et Performance Commerciale d'EMECI forme des professionnels avec une double compétence technique et commerciale, capables d'occuper des postes clés dans le développement commercial.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre l'environnement des entreprises et les attentes des clients
- Élaborer des plans stratégiques ciblant les clients pertinents
- Identifier les besoins spécifiques des clients et y répondre efficacement
- Négocier et conclure des accords générateurs de valeur
- Piloter des projets tout en garantissant la satisfaction client

PROGRAMME

3 BLOCS COMMUNS

BLOC 1 Manager l'information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires

BLOC 2 Elaborer la stratégie commerciale et de développement d'affaires

1 BLOC OPTIONNEL AU CHOIX

BLOC 3.I Piloter la concrétisation d'opportunités d'affaires complexes à haute valeur ajoutée

OU

BLOC 3.II Piloter l'activité et la performance commerciales

BLOC 4 Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux

✓ **Projet** : développement d'une nouvelle activité

➕ **MODULES TRANSVERSAUX**

Exemples de missions en environnement BtoB :

- Analyser et évaluer le périmètre commercial
- Garantir le développement commercial en B to B sur un secteur géographique ou d'activités spécifiques.
- Fidéliser et améliorer les outils de la relation client
- Définir un positionnement adapté en garantissant un modèle économique viable
- Constituer un réseau professionnel porteur

EVALUATION

L'obtention de la certification repose sur :

- Epreuves certificatives : validation des blocs de compétences tout au long du parcours
- Epreuves formatives
- Evaluation complémentaires : basées sur la pratique professionnelle par l'intermédiaire de projets tutorés
- Suivi des périodes en entreprise : évaluation de la montée en compétences en application dans l'entreprise
- Mémoire professionnel : Rédaction en lien direct avec les missions en entreprise de l'alternant
- Soutenance orale : Présentation finale devant un jury de professionnels, validant les compétences acquises.



QUELQUES CHIFFRES CLÉS

*source Sup de V 2025

17

Apprenants formés

100%

de présence à l'examen

100%

de réussite aux examens campus Le Mans

86%

de taux de satisfaction

0%

de taux de rupture

2/3

de certifiés en emploi à 6 mois

47,7 K €

de salaire moyen plus variable

MÉTIERS VISÉS ET DÉBOUCHÉS



- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Commercial, responsable commercial, sales manager
- Business developer
- Key account manager, responsable grands comptes
- Chargé d'affaires
- Ingénieur technico-commercial
- Consultant recrutement (en cabinet)
- Postes de management commercial en BtoB

emeci
Une école



LIEU DE LA FORMATION

L'ÉCOLE DE MANAGEMENT EN EXCELLENCE COMMERCIALE ET INDUSTRIELLE

7 avenue des Platanes 72100 Le Mans • 02 43 50 25 85

emeci.fr

