



FILIÈRE MANAGEMENT D'AFFAIRES

Manager en Ingénierie d'Affaires - MIA

FORMATION EN 1, 2 OU 3 ANS

- Veille stratégique
- Développement d'Affaires
- Conception et négociation d'une solution à forte valeur ajoutée
- Pilotage de projets d'affaires
- Capacité linguistique

FORMATION

Le diplôme MIA

La formation en **alternance** Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA) d'in&ma s'adresse aux candidats ayant validé un **Bac +2, Bac +3 ou un Bac +4 profil commercial, technique ou tertiaire**.

Elle forme les **futurs Managers dont les entreprises industrielles ont besoin pour développer et déployer leur stratégie commerciale** : des décideurs capables de traiter des affaires complexes faisant intervenir de multiples acteurs.

Définition des besoins du client, conseil, négociation de contrat, suivi et coordination du projet : le Responsable d'Affaires fait le lien entre tous les métiers de l'entreprise (études, production, logistique). Il est le garant de la réussite commerciale et de la satisfaction client (B to B).

FORMATION 100 % EN ALTERNANCE



NIVEAU

- Diplôme « Manager en Ingénierie d'Affaires » **reconnu par l'État** - Niveau BAC +5
- **Titre certifié de niveau 7** (nomenclature du 10/01/2019) - inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (arrêté du 26 novembre 2015 publié au JO du 3 décembre 2015) sous le numéro : RNCP 24869



DURÉE

- **Cursus en 1, 2 ou 3 ans** selon le profil validé lors de la session de recrutement



RYTHME

- **60 % en entreprise**
- **40 % en école**
- 3 semaines en entreprise, 1 semaine en école



CAMPUS

- **Châlons** : cursus en 1 et 2 ans
- **Le Mans** : cursus en 1, 2 et 3 ans
- *Formation en 3 ans Campus Le Mans : la première année est en formation initiale*

MÉTIERS

Avec la formation MIA, devenez

- Chargé d'Affaires
- Responsable Commercial
- Responsable Grands Comptes
- Ingénieur Technico-commercial
- Key account manager
- Business Developer
- Ingénieur de contrats industriels
- Responsable Relations Clients
- Responsable Projets Commerciaux

RÔLE

Le **Manager en Ingénierie d'Affaires** a pour principale mission de **développer et mettre en œuvre une stratégie commerciale** au sein d'une société qui crée et commercialise des produits et / ou services à caractère technologique. Il traite des **affaires complexes** et **négocie le contenu de chaque contrat**, en tenant compte des spécificités de la demande de chaque client et des capacités de son entreprise. Il n'intervient qu'en B to B (Business to Business).

in&ma
École Supérieure de la Performance

in&ma est l'École Supérieure de la Performance. in&ma propose des formations de **Bac +4 à Bac +5 en alternance, reconnues par l'État** qui permettent aux **Managers en Ingénierie d'Affaires** et **Managers Industriels** d'intégrer les plus grandes entreprises, en France comme à l'international.

Anciennement IPI, ISIACC et ISIALM, in&ma est une école à **taille humaine**, authentique, exigeante et audacieuse dont les formations s'adaptent aux besoins réels des entreprises.

PROGRAMME



BLOC A

VEILLE STRATÉGIQUE

- Mettre en œuvre une veille stratégique
- Constituer et animer un réseau professionnel
 - Négotiat
 - Nouveaux enjeux stratégiques
 - Culture secteur industriel
 - Evaluer le risque client
 - Intelligence économique-secteur industrie
 - Analyse et optimisation des marchés cibles
 - Diagnostic marketing
 - Géopolitique et Macro-économie
 - Repas d'affaires

BLOC B

DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

- Concevoir un plan stratégique de développement
- Détecter des opportunités d'affaires
- Développer une nouvelle activité
 - Plan d'action commercial
 - Grands comptes
 - Business model : @business
 - Etude de marché (territoire-marché)
 - Stratégie d'entreprise
 - Worldstrat
 - Vente indirecte
 - Etude de faisabilité
 - Business plan : montage financier, projet
 - Go to market / plan opérationnel
 - Développement d'une nouvelle activité internationale

BLOC C

CONCEPTION ET NÉGOCIATION D'UNE SOLUTION À FORTE VALEUR AJOUTÉE

- Elaborer une solution commerciale sur mesure
- Négociation de la solution
 - Vente complexe : vendre la valeur, qualification affaire, pertinence interne-externe, proposition, valoriser à l'oral
 - Ingénierie d'affaires, Rentabilité de l'affaire
 - Juridique : contractualiser
 - Négociation
 - Marchés publics
 - Négociation complexe

BLOC D

PILOTAGE DE PROJETS D'AFFAIRES

- Piloter une affaire commerciale depuis sa conception jusqu'à sa contractualisation, voire la mise en place de la solution
- Manager les différents acteurs impliqués dans la conduite de l'affaire commerciale
 - Efficacité, Organisation
 - Conception, Planification
 - Appropriation du projet
 - Pilotage projet
 - Management équipes

BLOC E

CAPACITÉ LINGUISTIQUE

- Communiquer dans une langue reconnue à l'international dans un contexte professionnel
 - Anglais
 - Séminaire interculturel

LES +



- Diplôme reconnu par l'État
- Un projet professionnel déterminé en fonction de votre ambition de carrière
- Un accompagnement individualisé pour votre recherche d'entreprise d'accueil
- Des consultants-formateurs professionnels experts dans leur domaine
- Une plateforme pédagogique digitale de gestion des cours
- Une école reconnue par le secteur de l'Industrie
- Un réseau de 1 000 entreprises partenaires en France et à l'international



Un accompagnement pédagogique dédié

- Rencontres tuteur-apprenant-formateur référent 3 fois par an
- Individualisation de la relation apprenant avec l'équipe pédagogique et administrative in&ma



A l'issue de la formation, vous saurez :

- Rechercher, monter et piloter des affaires à haute valeur ajoutée
- Manager et coordonner les rôles et actions de chacun
- Analyser les éléments permettant d'élaborer un plan stratégique
- Veiller au respect des clauses du cahier des charges
- Piloter une activité en cohérence avec la politique définie par la direction, et contribuer à en assurer la croissance
- Elaborer une stratégie de développement de l'unité
- Concevoir des solutions « sur mesure » adaptées aux besoins des clients

CONDITIONS D'ENTRÉE



PROFIL DU CANDIDAT

- **Campus Châlons** : Titulaire ou en cours d'obtention d'un BAC +3 ou BAC +4 spécialité commerce, tertiaire, technique ou industrie
- **Campus Le Mans** : Titulaire ou en cours d'obtention d'un BAC +2, BAC +3 ou BAC +4 spécialité commerce, tertiaire, technique ou industrie

ÉPREUVES DE RECRUTEMENT

Sélection devant un jury sur une demi-journée en 2 phases :

- Entretien de motivation
- Tests de personnalité, d'aptitude au management, d'aptitude commerciale et de niveau d'anglais

Frais d'inscription aux épreuves de recrutement : 90 €

STATUTS

- Apprenti
- Salarié en contrat de professionnalisation
- Etudiant
- Salarié et demandeur d'emploi en formation professionnelle continue

ÉTUDE DE MARCHÉ ET ANALYSE
RELATION CLIENTS
STRATÉGIE COMMERCIALE
CONCURRENTIELLE
VENTE COMPLEXE
PILOTAGE DE PROJETS COMMERCIAUX
GESTION GRANDS COMPTES
B TO B
DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL
MANAGEMENT D'ÉQUIPE
BUSINESS DÉVELOPPEMENT
INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE
BUSINESS PLAN
GESTION DES RISQUES

90 %
d'insertion
professionnelle dans
les 7 mois après leur
certification

36 K€
rémunération
moyenne

Sources : Enquête MIA Sup de Vente



COMMENT CANDIDATER ?

LES GRANDES ÉTAPES DE VOTRE INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

1. Rendez-vous sur le site inema-sup.com
2. Cliquez sur **candidater**
3. Remplissez le dossier de candidature en ligne
4. Vous êtes convié(e) à une **session de recrutement** (à partir de janvier ou mars en fonction du campus)
5. Dès votre admission et inscription validées, participez à un **atelier de recherche d'entreprise**

in&ma vous accompagne dans votre recherche d'entreprise d'accueil

Planifiez un entretien personnalisé

Des questions concernant le programme ?
Des hésitations sur votre avenir et le choix de votre future formation ?

Nos Chargés de Relations Candidats sont là pour vous conseiller et répondre à vos interrogations. Ils peuvent vous accompagner dans l'élaboration de votre projet professionnel, déterminer avec vous vos ambitions de carrière et vous aider dans la réalisation de votre dossier de candidature.

Quelques entreprises partenaires





in&ma

École Supérieure de la Performance

Campus **ALBI**

Adresse

6 Avenue Général Hoche
81000 Albi

Relations Candidats

Catherine FREZOULS
06 73 38 85 33
05 63 49 28 74
catherine.frezouls@inema-sup.fr

Relations Entreprises

Laurence BERTIN
06 86 17 97 11
05 63 49 28 79
laurence.bertin@inema-sup.fr

Campus **CHÂLONS**

Adresse

7 rue du Parlement - CS 90034
51005 Châlons-en-Champagne
CEDEX

Relations Candidats

Erika RIGAUX
06 79 61 99 24
erika.rigaux@inema-sup.fr

Relations Entreprises

Corinne PIESENS-BUDKA
07 86 79 60 36
corinne.piessens-budka@inema-sup.fr

Campus **LA RÉUNION**

Adresse

65 rue du Père Lafosse
97410 St Pierre
campuspro@reunion.cci.fr

Relations Candidats & Entreprises

Hélène MAGNE
02 62 70 99 53
helene.magne@reunion.cci.fr

Campus **LE MANS**

Adresse

7 Avenue des Platanes
72100 Le Mans

Relations Candidats

Baptiste VÉDIE
02 43 50 25 89
baptiste.vedie@lemans.cci.fr

Relations Entreprises

Aurore MENU
02 43 40 60 55
aurore.menu@lemans.cci.fr