



**BAC+3** ALTERNANCE & INITIAL

# BACHELOR

## Ingénieur.e Commercial.e

**L'Ingénieur Commercial a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel.**

Responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale. Il travaille exclusivement avec une cible de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs.

Expert de la négociation complexe, doté d'une solide capacité relationnelle, d'une vision stratégique sur son périmètre en responsabilité et du sens du résultat sur le long terme, il est un acteur incontournable du développement de son entreprise.

### PROFIL

- Sens de la relation commerciale
- Persévérance, résistance à l'échec
- Sens de l'écoute
- Force de conviction
- Goût du challenge

### OBJECTIFS

- Construire le plan d'action commercial du périmètre en responsabilité
- Déployer le plan d'actions commerciales cross et multi canal de détection d'opportunités
- Négocier des accords contractuels complexes
- Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité

### MÉTIERS VISÉS

- Responsable compte secteur (RCS)
- Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)
- Ingénieur commercial / Ingénieur d'affaires
- Chef de secteur
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Responsable technico-commercial
- Responsable de clientèle / Responsable de la relation client

<b>DIPLÔME</b>	<b>Titre certifié niveau 6</b> - Responsable du développement des affaires (Eu.6 / NSF 312n / 312p / 312t / RNCP 34616 / Crédit ECTS = 180) - Délivré par l'Association Sup de Vinci Enregistré au RNCP par arrêté publié au JORF n°0038 du 14/02/2020	
<b>RYTHME</b>	<b>En alternance</b> 1 semaine école / 2 semaines entreprise	<b>Contrat en alternance</b> Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage* de 12 mois
	<b>En initial</b> Stage alterné obligatoire : 80 jours minimum - 132 jours maximum (16 à 26 semaines)	
<b>ADMISSION</b>	<b>Niveau BAC+3</b> après un BAC+2 validé	
	<b>Candidature sur aforem.fr</b> Dossier > Tests > Entretien	<b>Réponse sous 7 jours</b>
<b>ACCESSIBILITÉ</b>	<b>Accessible aux personnes en situation de handicap</b>	
<b>POURSUITE D'ÉTUDES</b>	Mastère > Manager d'Entreprise et Développement Commercial	

# Programme

## EFFICACITÉ COMMERCIALE

### PARCOURS DÉTECTION D'OPPORTUNITÉS

- Stratégie commerciale et plan d'action commercial
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale : social selling – inbound marketing – personal branding
  - Détection d'opportunités : phoning
  - Détection d'opportunités : e-mailing, actions de marketing direct
  - Organisation commerciale
  - Techniques d'achats : enjeux et processus d'achats
  - Approche spécifique grands comptes

### PARCOURS NÉGOCIATION

- Collecte préalable d'informations (intégration possible dans module Négociation)
- Techniques de négociation centrée client
- Négociation complexe
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Épreuve de négo
- Propositions et écrits commerciaux

### PARCOURS FIDÉLISATION

- Plan d'Actions de fidélisation
- Processus et outils à l'ère digitale

## ENVIRONNEMENT STRATÉGIQUE

- Management stratégique d'entreprise
- Marketing stratégique
- Gestion - Finance
- Droit des affaires
- Qualité de la démarche commerciale
- Management commercial

## COMPÉTENCES SUPPORT

- Informatique bureautique (Excel avancé appliqué au commerce)
- Informatique bureautique (PowerPoint appliqué à la présentation commerciale)
- Anglais business
- Prise de parole en public
- Communication écrite
- Gestion de projet

Programme susceptible d'être modifié

## Modalités d'obtention du diplôme :

- Évaluation des connaissances et compétences acquises à l'école : contrôle continu
- Évaluation des compétences déployées en entreprise : évaluation par l'entreprise
- Mémoire et soutenance de fin de formation

En partenariat avec :



AFOREM - Une école du Groupe SDV Éducation

Retrouvez-nous sur [www.aforem.fr](http://www.aforem.fr)

AFOREM - Rennes  
Écopôle Sud-Est  
17 Rue du Bignon  
35000 Rennes

Téléphone :  
02 99 35 46 00



AFOREM, établissement d'enseignement supérieur privé reconnu par l'État  
411 454 606 R.C.S Rennes Code APE 8559A – Siret 411 454 606 00061

V29012021