



BAC+ 3 | Alternance & Initial

Bachelor Ingénieur Commercial

L'ingénieur commercial a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires.

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

Objectifs de la formation

- Construire le plan d'actions commercial du périmètre en responsabilité
- Déployer le plan d'actions commercial 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) ou géographique
- Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)
- Ingénieur commercial / Ingénieur d'affaires
- Chef de secteur
- Attaché commercial
- Responsable technico-commercial

Modalités d'admission

- Étude du dossier, tests en ligne et entretien de motivation
- Recherche d'une entreprise d'accueil en alternance ou en stage (soutien du dispositif CARE Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)

Modalités pédagogiques

- Présentiel et e-learning en appui
- Études de cas – business case
- Pédagogie dynamique et interactive
 - Nombreuses simulations

Missions en entreprise

- Élaboration du plan d'actions commercial
- Réalisation d'actions de recherche active d'opportunités
- Gestion d'un portefeuille de clients BtoB
 - Montage d'opérations de fidélisation
 - Négociation d'accords commerciaux
 - Animation réseau de revendeurs

DIPLÔME



Certification professionnelle de niveau 6
« Responsable du développement des affaires »
code NSF 312n / 312p / 312t - RNCP n°34164

Enregistré au RNCP par décision de France
Compétences du 10/09/2019
délivré par SUP DE VINCI

RYTHME



En alternance :
1 semaine école / 2 semaines entreprise
Contrat en alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 12 mois

En initial :
stage obligatoire 80 jours minimum

ADMISSION



Pour candidater,
il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme (BTS, DUT) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 ou de 120 ECTS (2 années de prépa ou L2)

**Candidature sur aforem.fr
Réponse sous 48 heures**

ACCESSIBILITÉ



Accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour en savoir plus rendez-vous sur notre site internet.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère Manager d'Entreprise et du Développement commercial

COÛT DE LA FORMATION



Formation en alternance : gratuit pour l'étudiant

Formation en initial : 5500 euros par an

LE PROGRAMME D'AFOREM

Expertise commerciale

Détection d'opportunités :

- Stratégie commerciale et Plan d'Actions Commercial : challenge PAC
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale : social selling - inbound marketing - personal branding
 - Détection d'opportunités : téléphone commercial
 - Détection d'opportunités : e-mailing, actions de marketing direct
 - Organisation commerciale et analyse de la performance
 - Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats
 - Approche spécifique grands comptes

Négociation :

- Collecte préalable d'informations - maîtriser les moteurs de recherche
- Techniques de négociation centrée client
- Négociation complexe - challenge inter-école du groupe SDV Éducation
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Propositions et écrits commerciaux - réponse aux appels d'offre

Fidélisation :

- Plan d'actions de fidélisation - processus et outils à l'ère digitale

MASTER CLASS

Social selling avancé

Sous forme de projets et d'ateliers encadrés par un professionnel, vous apprendrez à :

- Cibler vos clients sur les réseaux sociaux pour gagner en performance et en proactivité
- Identifier vos prospects pour détecter des opportunités à fort potentiel
- Interagir avec eux pour vous positionner comme un expert de votre domaine
- Élaborer une stratégie de personal branding
- Rédiger des posts percutants pour séduire et convaincre

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 commercial)
- Informatique bureautique (PowerPoint appliqué à la présentation commerciale)
- Anglais business
- Prise de parole en public - le pitch pour convaincre
- Communication écrite - écrire pour informer
- Gestion de projet événementiel commercial

Modalités d'obtention

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

Indicateurs de performance

Obtention du diplôme 2021 : 92%
Poursuite d'études 2020 : 48%
Insertion professionnelle à 6 mois 2020 : 91%

En partenariat avec



Paul-Alexis POIGNANT
Bachelor Ingénieur Commercial

Titulaire d'un DUT TC (Techniques de Commercialisation) à l'IUT de Tours, j'ai souhaité poursuivre mes études au sein d'AFOREM le Mans pour 2021. C'est une école de commerce et de management qui m'a proposé une formation BAC +3 extrêmement professionnalisante. Grâce à des formateurs expérimentés et des compétences théoriques solides, je peux aisément mettre en pratique mes acquis au sein de mon entreprise d'alternance MEULEMANS, une conserverie familiale sarthoise spécialisée dans le canard.

Dynamisme et bonne humeur caractérisent l'équipe pédagogique d'AFOREM. En bref, hâte d'obtenir mon Bachelor Ingénieur Commercial !