



# DEVENEZ INGÉNIEUR D'AFFAIRES PAR L'APPRENTISSAGE

**EN 12 MOIS**

**MASTER 2**



## NIVEAU D'ENTRÉE

- Diplôme Bac+5 scientifique, informatique, télécoms

## NIVEAU DE SORTIE

- MASTER 2

## CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- Durée : 12 mois
- 600 heures de formation
- Formation gratuite et rémunérée

## DATES CLÉS

- Dépôt des dossiers de mai à septembre
- Rentrée : octobre

## ALTERNANCE

Un bloc de 8 semaines en formation puis une alternance de 3 semaines en entreprise et 1 semaine en formation

## Le Métier Commercial

Les entreprises High Tech qui évoluent dans un système de ventes complexes et internationales ont besoin de profils de haut niveau technique et commercial pour leur « business development ». Le métier d'ingénieur d'affaires se situe dans la fonction commerciale depuis la phase amont de prospection client jusqu'à la négociation et la conclusion de l'affaire. Le processus d'ingénierie d'affaires se décompose en 4 phases :

- la prospection
- l'analyse du besoin client (étude de faisabilité, offre commerciale, montage financier)
- la négociation de l'affaire
- la phase de suivi

Plus de 300 entreprises recrutent régulièrement des apprentis AFTI.

## Profils d'entrée

Cette formation s'adresse à des profils d'ingénieurs scientifique, informatique et télécoms.

La formation leur permettra d'acquérir et de développer :

- la méthodologie de business développement
- la capacité à négocier des ventes complexes
- l'attitude de conquête nécessaire pour la capture de nouveaux clients



## Le contenu de la formation

Un socle de savoirs autour des 4 fondamentaux :

### Savoirs fondamentaux :

Environnement économique de l'entreprise • Organizational & Behaviour • Gestion de la performance • Droit commercial • Marketing fondamental • Marketing sectoriel • Négociation • Management interculturel

### Approfondissement :

Gestion de projet • Etudes de marché et Business Plan • Conception et lancement d'une offre BtoB • Certification et démarche qualité • Gestion d'appel d'offre • Plan d'actions commerciales/gestion d'une Affaire • Distribution industrielle • Logistique et transport • Gestion des grands comptes • Management du changement • Mémoire

### Formation spécialisée :

Négociation approfondie • Environnement métier : haute technologie • Approfondissement ventes complexes • Approfondissement gestion des grands comptes

### Étude de cas :

L'étude de cas progressera tout au long de la formation • L'apprenti suivra la chronologie du développement de la fonction d'ingénieur d'affaires : back-office auprès d'un ingénieur d'affaires ou d'un Key Account Manager, de la prospection des filiales d'un grand compte, une étude d'opportunité, une construction d'offres pour répondre au besoin de son client. Il pilotera une stratégie de compte et le management de projet • La méthodologie s'appuie sur un travail en groupe restreint avec des rôles structurés.

### LES POSTES QUI VOUS ATTENDENT EN ENTREPRISE

- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Chef de produit
- Responsable grands comptes
- Chef de projet
- Chef de ventes
- Chef d'agences

## Exemples de missions en alternance

- Prospection de nouveaux clients en collaboration avec les ingénieurs commerciaux.
- Contribution au démarrage et au déroulement d'une réponse à un appel d'offre.
- Gestion d'un portefeuille clients : analyse de l'environnement, plan d'actions, revue de comptes...
- Suivi d'affaires depuis la mise en place d'un contrat jusqu'à la mise en production (respect des engagements client)...

**AFTI**  
L'APPRENTISSAGE DANS LA HIGH TECH

**C.F.A.I**  
CENTRE DE FORMATION ET D'APPRENTISSAGE

Accédez à l'espace questions réponses sur notre site internet

[www.cfa-afti.com](http://www.cfa-afti.com) • [afti@thalesgroup.com](mailto:afti@thalesgroup.com)

Domaine de Corbeville • Route Départementale 128-BP 46 • 91401 ORSAY Cedex • Tél +33 (0)1 69 33 05 50 / 51 • Fax +33 (0)1 69 33 05 49