

REFERENTIELS D’ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D’EVALUATION

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D’ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D’EVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D’ÉVALUATION	CRITÈRES D’ÉVALUATION
Vendre des produits et services industriels : S’inscrire dans un processus d’identification de prospects et de gestion de la relation commerciale et de la relation client dans l’ensemble de sa dimension opérationnelle et stratégique	Maîtriser les outils permettant d’analyser le marché et d’élaborer une stratégie commerciale.	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle continu - Examens finaux (partiels) - Stage de négociation commerciale en France et à l’étranger (rapport et soutenance) - Simulation d’entretiens de vente et participation au challenge de négociation Les Négociales - Présentation de dossiers documentaires et études de cas pratiques 	Tous les blocs de compétences sont à valider ; il n’y a pas de modules d’enseignement optionnel. Chaque semestre est sanctionné par 30 ECTS. <ul style="list-style-type: none"> - Soit 300 ECTS pour le parcours Grande Ecole en 5 ans - Soit 180 ECTS pour l’admission parallèle en 3 ans - Soit 120 ECTS pour l’admission parallèle en 2 ans
	Mettre en œuvre des actions commerciales pour développer le CA et la marge de l’entreprise.		
	Mener des négociations commerciales et gérer un portefeuille client.		

INGENIEUR D’AFFAIRES INDUSTRIELLES - ESTA Belfort - Ecole Supérieure des Technologies et des Affaires - 09/2020

<p>Piloter des projets techniques Maîtriser les enjeux liés à la technologie et à l’innovation dans les processus de production et de transformation</p>	<p>Exploiter les savoir-faire technologiques de la conception de produits et maîtriser les process de la fabrication dans l’industrie</p> <p>Concevoir et élaborer avec les différentes parties prenantes de l’entreprise les solutions techniques et financières</p> <p>Maîtriser et utiliser les outils numériques (Web, CRM,...) dans le cadre de la transition digitale de l’industrie</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Valider les modules d’enseignement techniques: partiels, contrôles continus - Réaliser des Travaux pratiques en utilisant les process enseignés - Participer à la conception de produits pour le compte d’entreprises industrielles partenaires - Valider un stage de production et d’amélioration des procédés: rapport de stage et soutenance devant un jury de professionnels 	<p>Tous les blocs de compétences sont à valider ; il n’y a pas de modules d’enseignement optionnel. Chaque semestre est sanctionné par 30 ECTS.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Soit 300 ECTS pour le parcours Grande Ecole en 5 ans - Soit 180 ECTS pour l’admission parallèle en 3 ans - Soit 120 ECTS pour l’admission parallèle en 2 ans
<p>Animer des équipes et orienter la stratégie Maîtriser l’ensemble des activités de pilotage d’un environnement professionnel, d’une gouvernance et de management des équipes et de projets</p>	<p>Appliquer l’ensemble des connaissances acquises pour piloter et gérer des projets tant techniques que commerciaux.</p> <p>Manager des équipes pluridisciplinaires.</p> <p>Intégrer la responsabilité sociétale et environnementale dans son activité</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Valider les modules d’enseignement techniques: partiels, contrôles continus - Etudes de cas réaliser des projets pour le compte d’entreprises partenaires - valider des stages de marketing, stratégie et de développement d’affaires: rapport de stage et mémoire professionnel, soutenances devant un jury de professionnels 	<p>Tous les blocs de compétences sont à valider ; il n’y a pas de modules d’enseignement optionnel. Chaque semestre est sanctionné par 30 ECTS.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Soit 300 ECTS pour le parcours Grande Ecole en 5 ans - Soit 180 ECTS pour l’admission parallèle en 3 ans - Soit 120 ECTS pour l’admission parallèle en 2 ans

INGENIEUR D’AFFAIRES INDUSTRIELLES - ESTA Belfort - Ecole Supérieure des Technologies et des Affaires - 09/2020

<p>Négociateur et vendre à l'international Se mouvoir dans un univers d'affaires et professionnel à la fois transnational, multinational et interculturel</p>	<p>Appréhender les différences socio-culturelles et connaître les contraintes de marché pour mener à bien un développement commercial à l'international.</p> <p>Mener des négociations en anglais et plus largement en langue étrangère.</p> <p>Appréhender les enjeux contractuels à l'international</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Valider les modules d'enseignement: partiels et contrôles continus - Suivre la 5ème année de son cursus en anglais - Réaliser un semestre, ou une année, dans une des universités partenaires - Participer à des ateliers de négociation commerciale en anglais - Réaliser au minimum un stage à l'étranger: rapport de stage et soutenance en langue anglaise - Valider le TOEIC à 785 (niveau B2): listening & reading 	<p>Tous les blocs de compétences sont à valider ; il n'y a pas de modules d'enseignement optionnel.</p> <p>Chaque semestre est sanctionné par 30 ECTS.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Soit 300 ECTS pour le parcours Grande Ecole en 5 ans - Soit 180 ECTS pour l'admission parallèle en 3 ans - Soit 120 ECTS pour l'admission parallèle en 2 ans
--	---	---	---

Cf. également :

- [Ingénieur d'affaires \(description de l'APEC\)](#),
- [Ingénieur commercial \(description de l'OPIIEC\)](#),

Documents consultés en juillet 2020