

## Ingénierie, vente et pilotage d'affaires

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **pilotage d'affaires**
  - **Vente**
  - **Management**

Code(s) NAF : **71.12B**, **70.10Z**, **52.29B**, **43.21A**,  
**47.41Z**, **70.22Z**  
Code(s) NSF : **312t**, **312**  
Code(s) ROME : **H1102**  
Formacode : **34590**

Date de création de la certification : **01/06/2017**

Mots clés : **gestion de projet**, **NEGOCIATION**,  
**management**, **pilotage**

### Identification

Identifiant : **2980**

Version du : **12/12/2018**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **Non concerné**

Non formalisé :

- [Eléments décrivant la Certification Professionnelle FFP](#)
- [Lien vers la certification](#)
- **Courriers de soutien des entreprises de différents secteurs**

### Descriptif

#### Objectifs de l'habilitation/certification

La certification « Ingénierie, vente et pilotage d'affaires » s'adresse à :

Des personnes nouvellement en responsabilité d'une affaire après avoir exercé d'autres rôles au sein d'une affaire,

Des personnes déjà en responsabilité d'une affaire souhaitant consolider leur savoir-faire,

Des personnes souhaitant prendre la responsabilité d'une affaire à court terme,

Des chefs de projet jouant un rôle actif dans la commercialisation des affaires, des solutions ou des services à forte valeur ajoutée.

L'ingénierie, vente et pilotage d'affaires sont des disciplines techniques qui reposent sur des concepts fondamentaux et un cadre très rigoureux. La certification certifie que le candidat a acquis, les compétences identifiées dans un référentiel et dont la maîtrise est considérée comme nécessaire pour exercer efficacement tout ou partie d'une activité professionnelle.

Le collaborateur, dont les compétences sont attestées, doit être en capacité de réaliser les activités suivantes :

Piloter le déroulement d'une affaire

Vendre et négocier une affaire

Optimiser la gestion financière de l'affaire

Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel

Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

#### Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Néant

## *Descriptif général des compétences constituant la certification*

### Descriptif général des compétences constituant la certification

Public visé par la certification

Tous publics

#### **Capacité 1 : Piloter le déroulement d'une affaire**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Organiser et préparer le déroulement de l'affaire  
Conduire, maîtriser et piloter l'affaire  
Gérer le contrat du client  
Clôre l'affaire

#### **Capacité 2 : Vendre et négocier une affaire**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Adapter sa communication à ses interlocuteurs  
Analyser le GRID (Groupe Réel d'Influence et de Décision)  
Questionner et convaincre son client des bénéfices de l'offre  
Consolider durablement la relation avec un client

#### **Capacité 3 : Optimiser la gestion financière de l'affaire**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Evaluer la rentabilité de l'affaire, conformément aux mécanismes financiers et à la logique financière de l'entreprise  
Exploiter les ratios  
Analyser les équilibres financiers selon une démarche structurée

#### **Capacité 4 : Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Procéder à l'analyse des risques liés au contrat de vente et aux obligations qui en découlent  
Identifier les spécificités contractuelles liées à la sous-traitance et co-traitance  
Anticiper les conséquences d'une inexécution

#### **Capacité 5 : Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Adapter son style de management à chacun des collaborateurs et aux situations rencontrées, en utilisant les leviers de la motivation  
Mener un entretien annuel  
Prévenir et gérer les situations difficiles  
Préparer et conduire une réunion  
Alerter sur les risques encourus en fonction des principales règles applicables en droit du travail  
Sécuriser le recours aux CDD, à l'intérim et à la sous-traitance

## Modalités générales

Cette certification est accessible avec ou sans formation associée, en fonction des compétences déjà détenues par le candidat dans le cadre de son parcours professionnel (validation sur dossier de candidature).

La certification est délivrée en fonction des résultats obtenus à l'issue de trois modalités d'évaluation complémentaires :

validation des acquis et compétences par un expert du domaine (selon diverses modalités : contrôle des connaissances, mise en situation ...)

rédaction d'un mémoire,

soutenance du mémoire face à un jury de professionnel.

La durée du cycle de formation présentielle, associé à cette certification, est de 14 jours (98 heures) en 7 parties, étalées jusqu'à 12 mois, avec mise en application pratique entre les sessions.

Des ressources pédagogiques digitalisées permettent d'approfondir les apports réalisés en présentiel.

La certification peut être préparée, en option, avec tutorat individualisé : un expert du domaine accompagne le candidat à la certification tout au long de la rédaction de son mémoire.

Des ressources (vidéos "bonnes pratiques" ...) sont mises à disposition du candidat afin de l'aider à rédiger son mémoire et réussir sa soutenance de mémoire.

## Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### Pour l'individu

Cette certification permet aux apprenants de valider les acquis déjà présents tout en perfectionnant leurs compétences en ingénierie d'affaires. Elle leur permet également d'augmenter leur employabilité et de favoriser leur mobilité professionnelle interne et externe.

### Pour l'entité utilisatrice

Cette certification offre aux entités utilisatrices la garantie de disposer de collaborateurs maîtrisant les techniques indispensables adaptées à l'ingénierie d'affaires.

## Evaluation / certification

### Pré-requis

**La certification est accessible sur dossier de candidature et :**

Aux titulaires d'un diplôme de l'enseignement général (Bac à Bac + 5), avec une expérience professionnelle dans le pilotage d'affaires d'au moins 3 ans.

Aux autodidactes ayant travaillé au sein d'affaires (sous le pilotage d'un responsable d'affaires) avec une expérience professionnelle d'au moins 5 ans.

Une formation initiale réalisée en alternance (de 2 ans à 4 ans) peut être prise en compte pour le décompte de ces années d'expérience.

### Compétences évaluées

### Centre(s) de passage/certification

- Les certifications se déroulent dans des lieux dédiés en France et à l'international.
- Exemple de notre Centre de certification Parisien : <https://www.cegos.-fr/Plans/A47.pdf>

## Descriptif général des compétences constituant la certification

### **Capacité 1 : Piloter le déroulement d'une affaire**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Organiser et préparer le déroulement de l'affaire

Conduire, maîtriser et piloter l'affaire

Gérer le contrat du client

Clore l'affaire

### **Capacité 2 : Vendre et négocier une affaire**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Adapter sa communication à ses interlocuteurs

Analyser le GRID (Groupe Réel d'Influence et de Décision)

Questionner et convaincre son client des bénéfices de l'offre

Consolider durablement la relation avec un client

### **Capacité 3 : Optimiser la gestion financière de l'affaire**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Evaluer la rentabilité de l'affaire, conformément aux mécanismes financiers et à la logique financière de l'entreprise

Exploiter les ratios

Analyser les équilibres financiers selon une démarche structurée

### **Capacité 4 : Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Procéder à l'analyse des risques liés au contrat de vente et aux obligations qui en découlent

Identifier les spécificités contractuelles liées à la sous-traitance et co-traitance

Anticiper les conséquences d'une inexécution

### **Capacité 5 : Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail**

Les compétences évaluées seront les suivantes :

Adapter son style de management à chacun des collaborateurs et aux situations rencontrées, en utilisant les leviers de la motivation

Mener un entretien annuel

Prévenir et gérer les situations difficiles

Préparer et conduire une réunion

Alerter sur les risques encourus en fonction des principales règles applicables en droit du travail

Sécuriser le recours aux CDD, à l'intérim et à la sous-traitance

*Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)*

Néant

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** oui

Étendue de la certification partielle :

La certification peut être obtenue dans sa totalité ou par composante indépendante :

**Certification partielle 1 :** Piloter le déroulement d'une affaire

**Certification partielle 2 :** Vendre et négocier une affaire

**Certification partielle 3 :** Optimiser la gestion financière de l'affaire

**Certification partielle 4 :** Gérer l'affaire conformément au cadre réglementaire et contractuel

**Certification partielle 5 :** Manager l'équipe en charge de l'affaire, en intégrant le droit du travail

Durée de validité des composantes acquises :

Permanente

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

Permanente

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat Professionnel FFP

## Plus d'informations

### *Statistiques*

Nouvelle certification, conçue à la demande de nos clients.

### *Autres sources d'information*

<https://www.cegos.fr/solutions/formation-continue/Pages/cycle-et-certification.aspx>

<http://www.cpffp.com/>