

# Ingénieur d'affaires

Vendre des solutions

## Ce que vous apprendrez

L'ingénieur d'affaires, c'est l'homme-clé de la réussite pour les entreprises qui vendent autre chose que des produits sur catalogue. Etre ingénieur d'affaires, comme son nom même l'indique, c'est exercer deux métiers : celui d'ingénieur et celui de commercial-projet. Comment s'y prendre pour aborder une affaire ? Comment la remporter et la piloter dans une organisation non hiérarchique ? Au travers de cette solution, vous découvrez une méthode pour vendre des solutions, les techniques pour négocier efficacement et vous développez les qualités relationnelles nécessaires pour instaurer une communication efficace avec les clients et la maîtrise d'œuvre.

## Objectifs

- Découvrir le besoin du client
- Elaborer et présenter une offre pertinente
- Piloter la réalisation de l'affaire

## Pour qui ?

- Ingénieurs d'affaires
- Consultants, chefs de projet, ingénieurs technico-commerciaux

## Points clés

### Module 1 : Du cahier des charges à la formalisation de l'offre

- Les spécificités de la vente d'affaire
- Les étapes clés de la démarche de vente d'affaire
- Les appels d'offres
- Identifier et comprendre le besoin du client
- Engager l'affaire
- Analyser la faisabilité technique et commerciale
- Structurer son offre
- Elaborer la proposition

### Module 2 : De la présentation de l'offre au pilotage de la réalisation

- Défendre sa proposition devant son client
- Valoriser son offre, mettre en avant ses facteurs différenciants
- Défendre son prix
- Négocier efficacement
- Maîtriser l'avancement et le suivi des fournisseurs internes et externes
- Animer l'équipe de maîtrise d'œuvre
- Communiquer avec le client tout au long de la réalisation de l'affaire
- S'affirmer dans les situations difficiles



## Cycle certifiant

*Durée conseillée*

*2 x 2 jours + 2 séances d'accompagnement*

## Les pédagogies

- **Formation complète** qui traite l'ensemble du processus : détection des besoins, formalisation de l'offre, vente et négociation, pilotage de la réalisation.
- **Une documentation** contenant de nombreux outils.
- **Des entraînements** : mises en situation, séquences filmées, débriefings personnalisés.
- **Travail préparatoire** : chaque participant prépare un dossier qui servira de support à la formation.

## Commercial et Marketing

Développement de portefeuille



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 635