

BACHELOR CHARGÉ-E D'AFFAIRES INDUSTRIE CURSUS EN 1 AN EN ALTERNANCE

CONTRAT APPRENTISSAGE, CONTRAT PRO-
FESSIONNALISATION

Durée : 65 jours
sur 12 mois
Code WEB : OPICAIA



OBJECTIFS

Prendre en charge un projet, de la détection du besoin du client à la livraison du produit/service

Développer l'activité commerciale de l'entreprise et notamment assurer la prospection commerciale et la gestion du portefeuille clients

Répondre à des appels d'offres et participer à la négociation des offres auprès des clients

Superviser les équipes projets des marchés signés et assurer en particulier la gestion financière du projet, le contrôle qualité et la conformité des produits/services

Assurer un lien privilégié et régulier avec le client pendant la durée des projets

POUR QUI ?

Public

Toute personne répondant aux prérequis, souhaitant évoluer vers le métier de chargé d'affaires industrie et valider un diplôme bac +3 dans ce domaine

Prérequis

- Titulaire d'un bac +2 professionnel ou technique (ou d'un niveau 5 équivalent) : parcours en 1 an
- Dérogation possible sur décision du jury d'admission

Rythme de formation

En moyenne, la formation est organisée selon un rythme d'une semaine par mois à CESI et de trois semaines en entreprise.

Frais de scolarité

Scolarité financée et rémunérée dans le cadre d'un contrat de travail en apprentissage ou de professionnalisation.

DIPLÔME

Responsable en management d'unité et de projet, certification professionnelle enregistrée au RNCP au niveau 6 (codes NSF 300, 310p), par décision de France compétences du 24/03/2022 publiée le 25/03/2022

OUVERTURES DANS NOS CAMPUS

Contactez nos campus pour en savoir plus.

Saint-Nazaire

Rentrée du 15 septembre au 15 novembre 2024

Réussir un projet commercial industriel (amont du projet commercial)

Gestion de projet et agilité
Conviction et conduite de transformation
Développement et gestion d'un portefeuille clients
Etablissement et suivi d'une proposition commerciale
Organisation d'un projet de réalisation d'une prestation
Projet collaboratif
Projet commercial industriel

Participer à l'optimisation de la performance commerciale de son entreprise industrielle (après la contractualisation)

Pilotage de l'activité par l'amélioration continue
Gestion économique de l'activité
Coordination des différentes interventions internes et externes
Gestion du suivi opérationnel d'une affaire industrielle
Gestion financière d'une affaire industrielle
Projet collaboratif
Performance commerciale

Impliquer par une communication professionnelle

Communication : intelligence émotionnelle et empathie professionnelle
Prise de parole en public et confiance en soi
Projet collaboratif
Communication professionnelle

Manager une équipe projet

Qualité de vie au travail et rôle RH du manager
Leadership humaniste
Intelligence sociale

Manager autrement

Management collaboratif
Outils du travail collaboratif
Validation bloc
Manager autrement

Développer ses pratiques professionnelles

Pratique de l'anglais métier
Projet professionnel
Actualités métier et/ou territoire
Retour d'expérience et projection

Certifier ses compétences de Responsable en management d'unité et de projet

Team building : cohésion d'équipe
Methodologie de projet d'entreprise
Methodologie des écrits professionnels
Argumenter pour convaincre