

# Filière Ingénierie d'Affaires.

Diplôme reconnu par l'État

1 formation

100% alternance





## L'avenir se prépare aujourd'hui !

“Former les leaders de demain : donner du sens à la performance !”

Chez in&ma, nous croyons que chaque apprenant est unique. Notre mission est de l'aider à se révéler, se structurer et se transformer en véritable moteur de performance.

Le monde professionnel évolue vite. Les entreprises recherchent des profils capables de comprendre, d'agir et d'innover avec exigence et engagement. C'est pourquoi nous plaçons la performance au cœur de tout : la performance individuelle, collective, mais aussi humaine.

Former les leaders de demain, c'est leur apprendre à conjuguer performance, engagement et sens. C'est cette vision qui guide notre école : faire de chaque apprenant un acteur de sa réussite, un professionnel capable de s'adapter, de se dépasser, et de donner du sens à ses ambitions.

Parce qu'à in&ma, l'avenir ne se rêve pas — il se prépare, dès aujourd'hui.



Ferry QUENET  
Directeur Général in&ma



**37**  
années  
d'expertise



**900**  
apprenants  
par an



**1 400**  
entreprises  
partenaires  
historiques



**20**  
secteurs  
d'activité  
industriels



**4 CAMPUS**  
Albi, Châlons, La Réunion,  
Rouen



**3 FILIÈRES**  
de formation 100%  
en alternance

# UNE ÉCOLE 100% EN ALTERNANCE !

## In&ma, école supérieure de la performance

Nous proposons des formations 100% en alternance, reconnues par l'État, dans les domaines du Management Industriel, de l'Ingénierie d'Affaires et des Achats & Supply Chain. Nous formons des managers à double compétence, à la fois technique et managériale, capables de s'adapter à tous les secteurs d'activité, en France comme à l'International.

Choisir d'intégrer in&ma, c'est choisir une école à taille humaine, exigeante, authentique et audacieuse, où vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé. Grâce à une pédagogie active et des cours dispensés par des experts, vous développez des compétences concrètes pour répondre aux enjeux de demain.

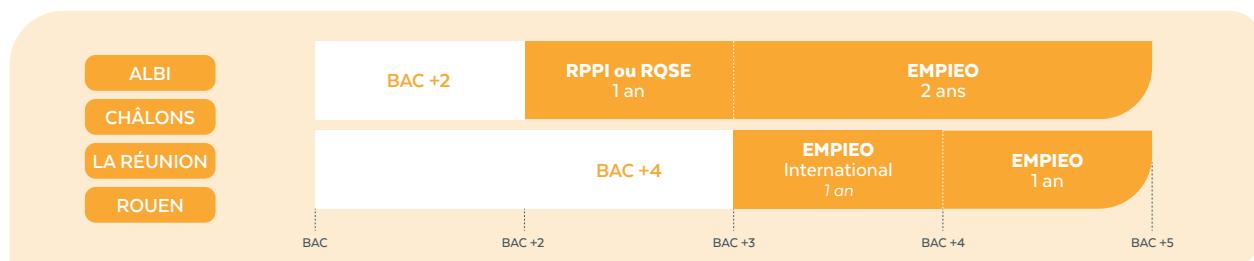
## L'alternance, un tremplin vers l'employabilité

Chez in&ma, toutes nos formations sont 100 % en alternance. Ce modèle pédagogique vous permet de vous confronter à la réalité du terrain tout en construisant votre projet professionnel. Cette immersion favorise une insertion rapide et durable dans le monde du travail : 60 % de nos apprenants sont recrutés avant même la fin de leur formation, et 90 % trouvent un emploi dans les six mois suivant l'obtention de leur diplôme.

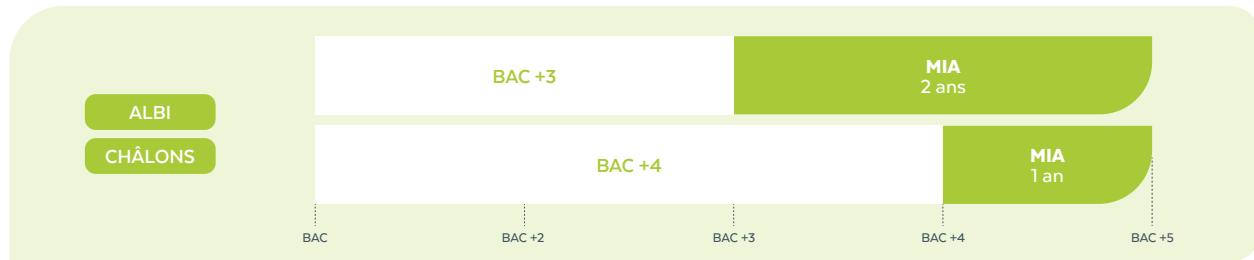
En tant que futurs diplômés d'in&ma, vous serez des acteurs clés de la transformation des entreprises. Vous piloterez des projets innovants, apporterez des solutions opérationnelles et contribuerez activement à la performance des organisations.

## Nos différents parcours de formation

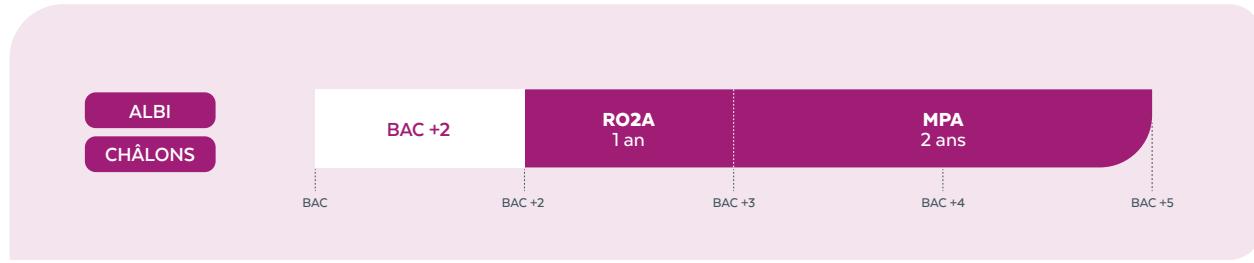
### Filière MANAGEMENT INDUSTRIEL



### Filière INGÉNIERIE D'AFFAIRES



### Filière ACHATS & SUPPLY CHAIN



# Nos campus 4.0 ancrés dans des territoires dynamiques !



## Nos campus 4.0

Chez in&ma, nous sommes convaincus que l'environnement d'apprentissage joue un rôle essentiel dans votre épanouissement professionnel.

C'est pourquoi nos campus 4.0 offrent un environnement d'apprentissage moderne, connecté et innovant, pensé pour former les talents de demain. Grâce à ses infrastructures innovantes et à son approche pédagogique orientée vers l'expérience, le campus favorise la collaboration, l'agilité et l'ouverture sur le monde professionnel. Un lieu où technologies, savoirs et compétences se rencontrent pour vous préparer aux enjeux de l'industrie et des entreprises de demain.



Wifi,  
salles de cours  
connectées



Espaces et salles  
collaboratifs



Ecrans interactifs,  
Paper boards  
digitaux



Lab Lean  
4.0

## Notre implantation

Notre implantation nationale multicampus garantit une proximité des territoires industriels multisectoriels.



## Des campus ancrés au sein de territoires dynamiques



### Albi

Au cœur de l'Occitanie, vous bénéficiez d'un territoire en plein essor, soutenu par des filières telles que l'aéronautique, le spatial, l'énergie et l'agroalimentaire.



### Châlons-en-Champagne

Au cœur du Grand Est, vous profitez d'une ville à taille humaine, tournée vers l'avenir et connectée à des pôles industriels stratégiques, tout en étant au cœur d'un territoire viticole d'excellence.



### Rouen

Grande ville étudiante de Normandie, Rouen vous offre un environnement dynamique, porté par les secteurs de la chimie, de la logistique, du digital et du développement des énergies décarbonées.

# Vie de campus, bien-être, handicap



## La vie de nos campus

Tout au long de l'année, vous pouvez participer à de nombreux événements organisés par le BDE et l'école, parmi lesquels :

- Une journée d'intégration, idéale pour bien commencer l'année dans une ambiance chaleureuse.
- Les In&m'afters, qui mêlent moments conviviaux et conférences variées, animées par des intervenants.
- Des tournois sportifs pour développer l'esprit d'équipe et relever des défis.
- Une soirée des talents pour révéler et partager vos passions.
- Un gala pour clôturer l'année en beauté.
- Une cérémonie de remise des diplômes pour célébrer votre réussite avec l'équipe pédagogique et vos proches.
- Des voyages et week-ends étudiants, véritables temps forts de partage et de découverte.



## Accessibilité & inclusion : notre engagement

Dans une démarche constante d'accessibilité et d'inclusion, nous mettons à disposition des équipements pour faciliter l'accès et la mobilité sur l'ensemble de nos campus.

Chaque site dispose d'un référent handicap, formé et disponible pour accompagner vos besoins. N'hésitez pas à venir nous voir : le handicap n'est pas toujours visible, et nous sommes là pour vous écouter et trouver des solutions adaptées.

Nos équipes s'engagent à vous offrir un environnement accueillant, accessible et inclusif.





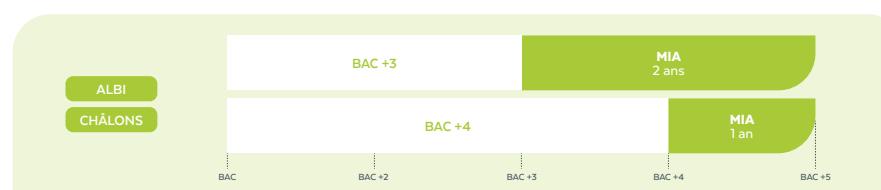
**La filière**

**Ingénierie d'Affaires**



## La filière Ingénierie d'Affaires

La filière Ingénierie d'Affaires d'in&ma prépare les futurs experts du développement BtoB, capables de piloter des affaires complexes. Elle s'articule autour d'une formation en alternance, conçue pour allier vision stratégique, maîtrise du cycle de vente long et capacité à manager des projets.



Titre certifié niveau 7 : Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA), RNCP 35164

## Les objectifs de la filière

### Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA)

- Identifier de nouvelles opportunités d'affaires.
- Construire une relation de confiance durable avec les clients, comprendre leurs enjeux métiers et co-créer des solutions adaptées.
- Négocier et piloter des affaires dans des environnements B2B stratégiques et internationaux.
- Être en mesure de manager des équipes pluridisciplinaires et multiculturelles, en assurant la cohésion, la communication et la performance collective.

## Coût de la formation

La formation «Manager en Ingénierie d'Affaires» est gratuite et rémunérée pour le candidat en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, le coût de la formation est pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO et l'entreprise d'accueil.

Nous ne proposons pas la formation aux étudiants ni en FPC. Pour ces modalités, les candidats doivent se rapprocher directement de SupdeV.

### LES PLUS-VALUES



#### Parcours professionnalisant

Une formation en ingénierie d'affaires pour évoluer du niveau opérationnel au niveau managérial en 1 ou 2 ans



#### Apprentissage en alternance

Une immersion concrète en entreprise pour développer des compétences directement applicables sur le terrain.



#### Vision globale de l'entreprise

Une vision globale des services de l'entreprise : veille marketing, prospection, négociation, gestion clients, ingénierie financière et solutions techniques.



#### Insertion professionnelle facilitée

Des profils recherchés dans tous les secteurs industriels et commerciaux, avec un fort taux d'employabilité.

# Manager en Ingénierie d'Affaires (MIA)



Certificateur  
**SUP de V**  
Vente et Management  
Apprentissage Formation initiale Formation continue

**FRANCE compétences**  
CERTIFICATION  
enregistrée au RNCP

“Déetectez, négociez,  
transformez les opportunités  
en succès commerciaux.”

Ce diplôme prépare les futurs ingénieurs d'affaires capables de piloter des affaires complexes en BtoB. De la détection du besoin à la coordination des équipes internes, en passant par la négociation et le suivi client, ces futurs managers assurent la réussite commerciale et la satisfaction durable des entreprises.



**93,6%**  
de réussite

Données nationales 2024 hors VAE.\*

\*Chiffre provenant du certificateur.



**90,1%**  
de certifiés en  
emploi à 6 mois

Enquête conduite en 2025 auprès des certifiés des promotions 2021, 2022 et 2023 issus de l'ensemble des campus SUP de V et partenaires.



**23**  
apprenants  
formés

Promotion in&ma sortie en 2025.



**4%**  
d'abandon

Promotion in&ma sortie en 2025.

## À qui s'adresse cette formation ?

- Pour intégrer le dispositif de formation sur 2 ans il faut être titulaire d'un diplôme Bac+3 ou d'un titre de niveau 6.
- Pour intégrer le dispositif de formation sur 1 an il faut être titulaire d'un Bac+4/5 ou d'un titre de niveau 6.

## Niveau après obtention

Le diplôme Manager en Ingénierie d'Affaires est un titre reconnu par l'État, de niveau 7. Cette certification professionnelle, délivrée par SUP de V, est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code n° 35164 (décision du 16/12/2020).

## Cursus

Formation en 1 an ou 2 ans

## Rythme

- 70% du temps en entreprise
  - 30% du temps en école
- (un minimum de 420h de cours par année de formation)

## Campus

- Albi
- Châlons-en-Champagne

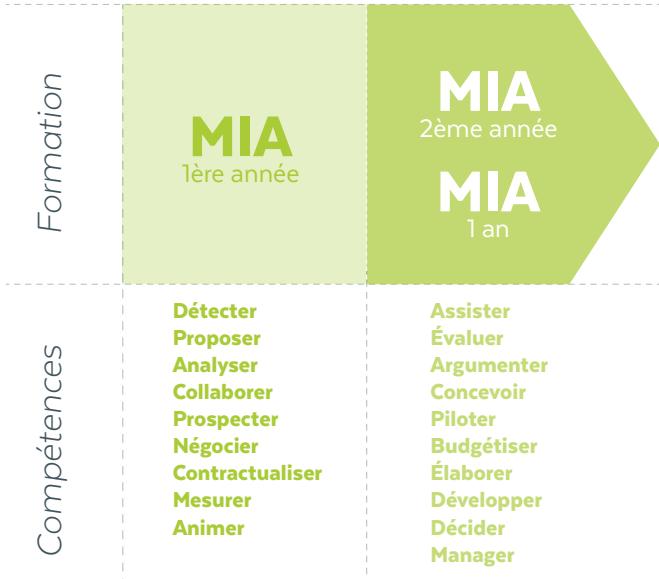
## Statuts d'entrée

- Salarié(e) en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- Salarié(e) et demandeur d'emploi en formation professionnelle continue
- VAE (Validation des acquis de l'expérience)

# Le programme

## Les responsabilités

Au cours de cette formation, les apprenants découvriront comment élaborer et déployer une stratégie commerciale B2B pour des offres complexes, ainsi que négocier des contrats adaptés aux besoins des clients.



## Les métiers visés

- Ingénieur d'affaires,
- Ingénieur commercial,
- Commercial, responsable commercial, sales manager,
- Business developer,
- Key account manager, responsable grands comptes,
- Chargé d'affaires,
- Ingénieur technico-commercial,
- Consultant d'affaires (en ESN),
- Manager commercial BtoB.

## Pour valider le titre MIA, le candidat doit :

1. Réaliser des épreuves formatives : travaux individuels et collectifs, tests en classe, présentations orales, débriefings... pour permettre d'évaluer les acquis, identifier les lacunes et les besoins des apprenants tout au long de la formation.
2. Valider les épreuves certificatives : dossiers professionnels, études de cas, jeux de rôle, mises en situation et une épreuve intégrative prenant la forme d'un mémoire écrit et d'une soutenance orale.

Le diplôme est obtenu par la validation des 4 blocs de compétences et de l'épreuve intégrative. Il peut être obtenu dans son intégralité ou par bloc.



### Bloc 1 : Management de l'information et des réseaux stratégiques en vue de la détection d'opportunités et du développement d'affaires complexes.

- Conduire une démarche d'intelligence économique et stratégique
- Élaborer un diagnostic d'entreprise
- Construire et animer un réseau d'affaires



### Bloc 2 : Élaboration d'une stratégie de développement d'affaires complexes.

- Définir une stratégie marketing digital BtoB
- Construire un plan stratégique de développement d'affaires
- Conquérir et fidéliser les Grands Comptes
- Réaliser une étude de marché
- Élaborer un Business Model
- Concevoir un Business Plan projet de développement



### Bloc 3 : Qualification, conception et négociation d'affaires complexes.

- Déetecter, analyser et qualifier les besoins
- Evaluer le risque client
- Elaborer une offre commerciale complexe
- Négocier une offre complexe et assurer la rentabilité de l'affaire



### Bloc 4 : Pilotage de la mise en oeuvre, du suivi et d'évaluation de projets d'affaires complexes.

- Construire l'ingénierie/ pilotage du projet d'affaires
- Manager dans un environnement interculturel
- Business English



# In&ma Factory

## les compétences mises en oeuvre en entreprise !

### Offre commerciale, négociation & solutions techniques

Recherche et analyse des besoins clients

Élaboration du cahier des charges

Rédaction d'étude de faisabilité

Élaboration d'une proposition / offre commerciale

Présentation et argumentation d'une offre commerciale

Négociation d'une offre complexe, à forte valeur ajoutée

Contractualisation d'une solution à forte valeur ajoutée

### Veille, stratégie marketing, prospection

Réalisation d'étude de marché

Animation de débat minot

Analyses de l'offre et de l'environnement sectoriel de l'entreprise

Diagnostic marketing

Création, qualification et exploitation de fichiers clients

Élaboration de campagne de mailing

Réalisation de campagne de prospection téléphonique

Prospection et négociation d'offres fournisseurs

Implémentation d'un CRM

Gestion et fidélisation de comptes clés

Développement de la vente additionnelle

Pilotage de grands comptes

Gestion d'un portefeuille clients

Gestion du suivi commercial, SAV

Définition et mise en place de tableaux de bord

Réalisation d'étude d'opportunités

Développement de nouveaux supports commerciaux

Organisation de salons professionnels

Animation de conférences, formations aux produits et services

Réalisation d'un plan stratégique digital

Définition de plans de communication général

Création d'argumentaires commerciaux

### Gestion du portefeuille clients

Gestion et fidélisation de comptes clés

Développement de la vente additionnelle

Pilotage de grands comptes

Gestion d'un portefeuille clients

Gestion du suivi commercial, SAV

Définition et mise en place de tableaux de bord

### Développement d'affaires

Réponse à des appels d'offres

Management de projet

Animation du lancement de nouveaux produits ou services

Pilotage de projet de développement d'une nouvelle activité (DNA)

Animation d'un plan d'action commercial et communication (PACC)

### Ingénierie financière

Analyses des risques clients

Élaboration ou évolution d'un business plan

Détermination ou évolution d'un business model

Étude des rentabilités d'affaires

Définition des indicateurs clés de performances et reporting financier

### Communication

Réalisation d'étude d'opportunités

Développement de nouveaux supports commerciaux

Organisation de salons professionnels

Animation de conférences, formations aux produits et services

Réalisation d'un plan stratégique digital

Définition de plans de communication général

Création d'argumentaires commerciaux

# Profitez d'un accompagnement sur mesure d'in&ma !



## La relation entreprise : l'ADN d'in&ma

Chez in&ma, nous croyons que chaque apprenant est unique. C'est pourquoi notre engagement va bien au-delà de la formation : nous construisons avec vous un parcours sur mesure, adapté à votre profil, vos ambitions et vos aspirations professionnelles.

Notre objectif est que vous puissiez intégrer une entreprise qui vous ressemble, où vous pourrez vous épanouir.

Dès votre inscription, nos équipes Relations Entreprises vous contactent afin de vous accompagner et de vous coacher dans votre recherche d'alternance.

Conseils individualisés pour valoriser votre profil

Accès privilégié à des offres d'entreprises partenaires

Préparation aux entretiens pour favoriser vos chances de réussite

Suivi régulier jusqu'à votre intégration en entreprise

## Découvrez quelques-unes de nos entreprises partenaires



# LES ADMISSIONS IN&MA



## Comment être admis chez nous ?

Intégrer in&ma dans la filière Ingénierie d'Affaires, c'est faire le choix d'une formation en alternance, tournée vers l'action et le monde de demain. Pour rejoindre l'une de nos formations en alternance, le processus est simple et 100 % en ligne :



### Étape 1

Rendez-vous sur [inema-sup.com](http://inema-sup.com) et cliquez dans le menu sur «Candidater».



### Étape 2

Remplissez votre dossier de candidature en ligne (10 min).



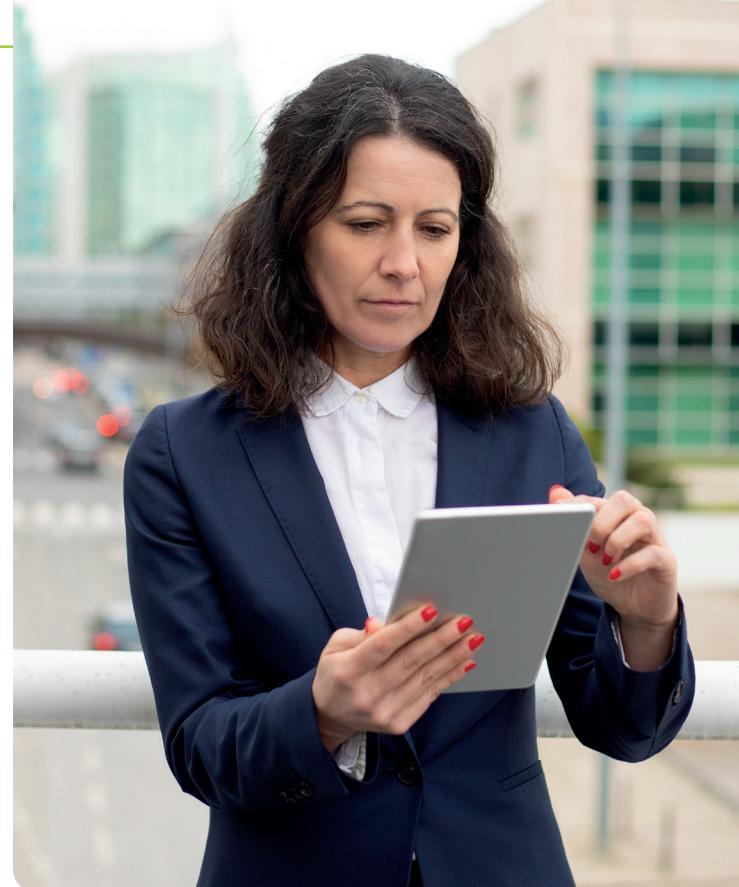
### Étape 3

Passez les entretiens de recrutement (motivation, tests d'aptitude au management et tests de personnalité)



### Étape 4

Une fois admis(e) et inscrit(e), vous serez contacté(e) par nos équipes Relations Entreprises pour démarrer la recherche de votre alternance.



## Nos équipes vous accompagnent !

Nos responsables des relations candidats & recrutement sont à votre écoute pour répondre à toutes vos questions. Planifiez un rendez-vous personnalisé afin d'échanger sur votre parcours.



**Stéphanie AUQUIERE**

Campus Albi  
07 60 45 79 95  
[stephanie.auquier@inema-sup.fr](mailto:stephanie.auquier@inema-sup.fr)



**Agathe BOYON**

Campus Châlons-en-Champagne  
06 79 61 99 24  
[agathe.boyon@inema-sup.fr](mailto:agathe.boyon@inema-sup.fr)



**Wendie JEANNE**

Campus Rouen  
07 63 43 40 90  
[wendie.jeanne@inema-sup.fr](mailto:wendie.jeanne@inema-sup.fr)



Certificateur



# in&ma

## CAMPUS ALBI

Adresse postale  
36 avenue Hoche 81000 Albi  
Accès au campus :  
6 avenue Hoche 81000 Albi  
+33 (0)5 63 49 05 84

## CAMPUS CHÂLONS

25 rue Saint Dominique  
51000 Châlons-en-Champagne  
+33 (0)3 26 65 11 75

## CAMPUS LA RÉUNION

65 rue du Père Lafosse  
97410 St Pierre  
+262 (0)2 62 70 08 65

## CAMPUS ROUEN

8B avenue Jean Rondeaux  
76100 Rouen  
+33 (0)2 35 14 35 40

Suivez-nous !

