

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.



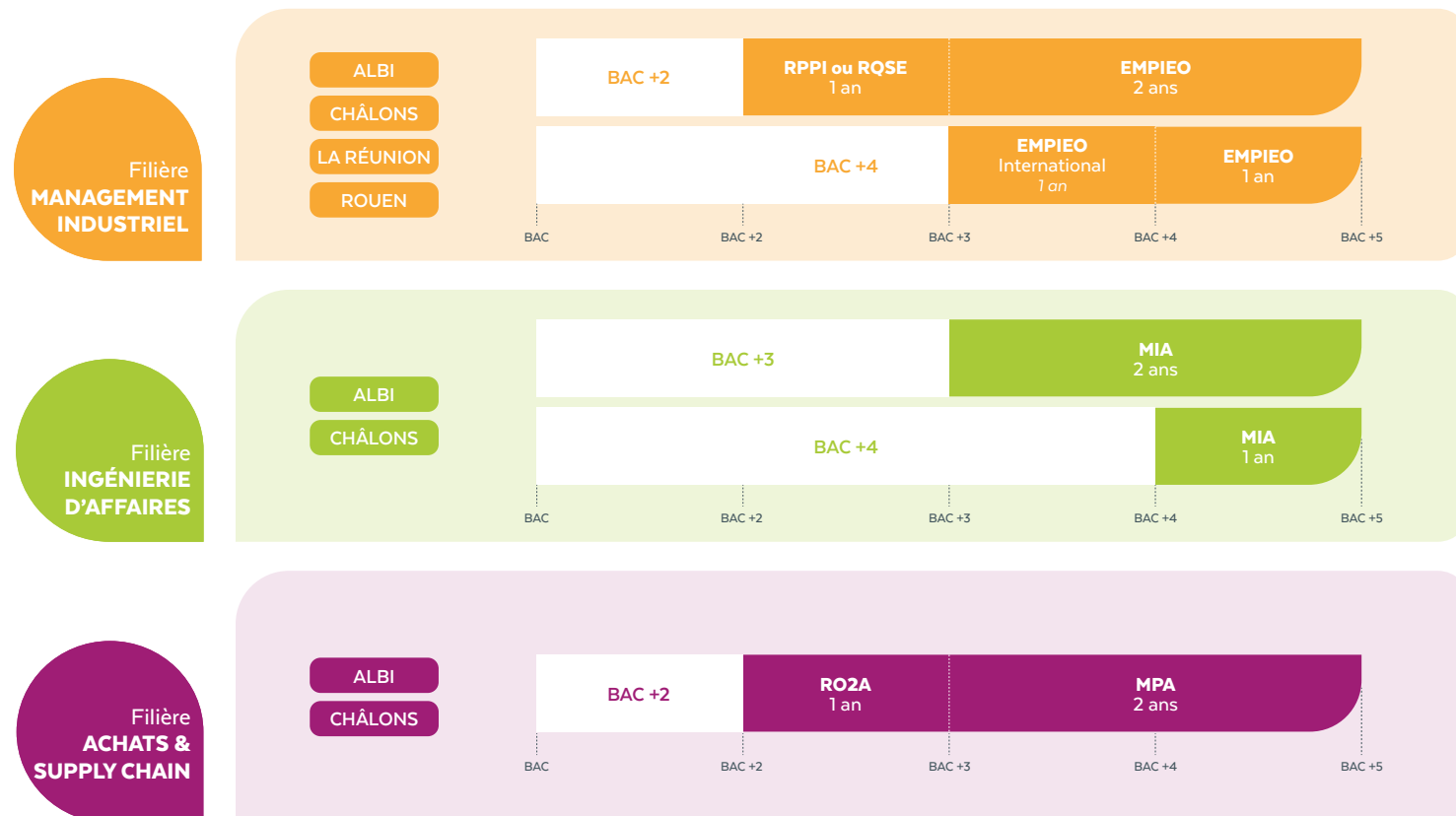
L'alternance, un tremplin vers l'employabilité

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



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.





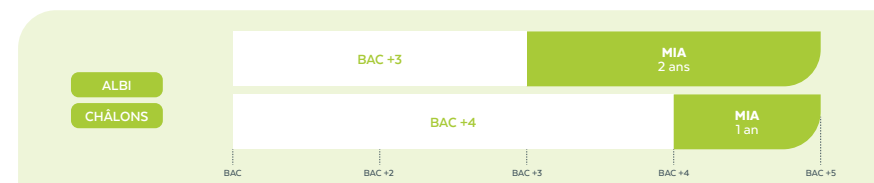
La filière

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-crée 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
Valeur et Management

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

“**Détectez, 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

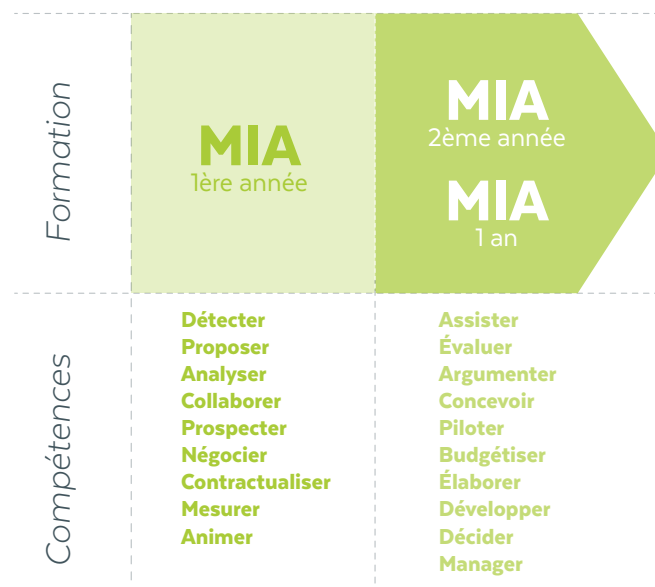
Statuts d'entrée

- 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.

- Détecter, 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
Réalisation d'étude de faisabilité
Rédaction d'une proposition / offre commerciale
Élaboration d'une stratégie de négociation
Présentation et argumentation d'une offre commerciale
Négociation d'une offre complexe à forte valeur ajoutée
Contractualisation d'une solution à forte valeur ajoutée

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

Veille, stratégie marketing, prospection

Réalisation d'étude de marché
Réalisation d'étude miroir
Animation de veille technique et concurrentielle
Analyse 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
Réalisation de campagne de prospection multicanale
Prospection et négociation d'offres fournisseurs
Implémentation d'un CRM

Développement d'affaires

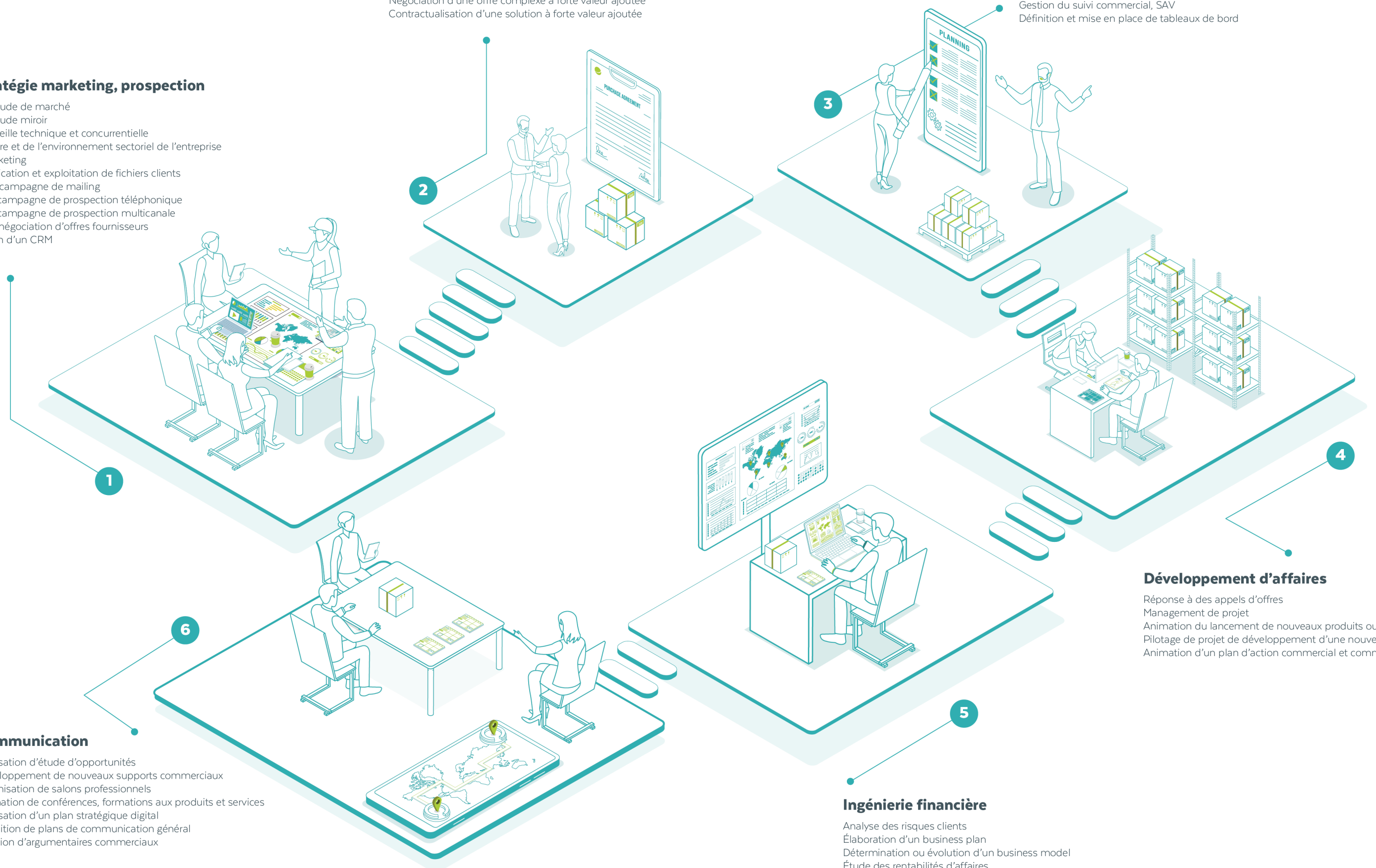
Réponse à des appels d'offres
Management de projet
Animation du lancement de nouveaux produits ou services
Pilotage de projet de développement d'une nouvelle activité (DNA)
Animation d'un plan d'action commercial et communication (PACC)

Ingénierie financière

Analyse des risques clients
Élaboration 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
Définition et mise en place de tableaux de bord

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 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.auquiere@inema-sup.fr



Agathe BOYON
Campus Châlons-en-Champagne
06 79 61 99 24
agathe.boyon@inema-sup.fr



Wendie JEANNE
Campus Rouen
07 63 43 40 90
wendie.jeanne@inema-sup.fr



ipave
Certification



FRANCE
compétences

CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

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 !

