

Manager en Ingénierie d’Affaires et Performance Commerciale (MIAPC)



“**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.

 **96,6%
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
SupdeV 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.

Niveau après obtention

Le diplôme Manager en Ingénierie d’Affaires et Performance Commerciale est un titre reconnu par l’État, de niveau 7. Cette certification professionnelle, délivrée par SupdeV, est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le code n°41688 (décision du 27/11/2025).

Cursus

Formation en 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.

Formation	MIAPC 1ère année	MIAPC 2ème année
	Détecter Proposer Analyser Collaborer Prospecter Négocier Contractualiser Mesurer Animer	Assister Évaluer Argumenter Concevoir Piloter Budgétiser Élaborer Développer Décider Manager
Compétences		

Les métiers visés

- Ingénieur d’affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable / Chargé d’affaires en industrie
- Cadre technico commercial
- Responsable / Directeur commercial
- Responsable / Directeur des ventes
- Business Developer

Pour valider le titre MIAPC, 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 : Manager l’information et les réseaux stratégiques en vue de la détection d’opportunités et du développement d’affaires.

- Analyse stratégique des marchés BtoB
- Diagnostic de l’entreprise
- Réseaux d’affaires, stratégies d’influence et de lobbying



Bloc 2 : Elaborer la stratégie commerciale et de développement d’affaires.

- Stratégies d’entreprise, RSE et transformation des organisations
- Plan stratégique de développement d’affaires
- Performance commerciale augmentée par l’IA
- Appels d’offres et marchés publics
- Stratégie grands comptes
- Business English
- Etudes de marché
- Business plan et montage financier



Bloc 3 : Piloter la concrétisation d’opportunités d’affaires complexes à haute valeur ajoutée.

- Qualification d’une affaire complexe
- Elaborer une offre complexe durable
- Négociation d’affaires
- Organiser, construire et piloter l’ingénierie de la solution complexe durable
- Pilotage financier d’une affaire complexe durable



Bloc 4 : Manager les équipes impliquées dans les projets commerciaux.

- Recrutement inclusif et gestion des talents
- Management à distance et intelligence collective
- Gestion des conflits & Intelligence relationnelle

