

# Comprendre l'ingénierie d'affaires

## PUBLIC



Manager, responsable, chargé d'affaires, chef de projet, ayant la responsabilité de piloter un projet en relation avec plusieurs entités et/ou avec un client. Accessible aux personnes en situation de handicap.

## PRÉREQUIS

Aucun.

## OBJECTIFS



Appréhender et renforcer les compétences requises pour être ingénieur d'affaires.

## APTITUDES

Capacité à définir des objectifs.

Facilité à diriger une réunion ou une équipe.

Capacité de synthèse et d'analyse.

## COMPÉTENCES VISÉES

Augmenter sa capacité d'initiative, de proposition et de négociation de l'offre.

Maîtriser les risques juridiques, organisationnels et environnementaux.

Développer ses compétences d'animateur et de pilote en mode projet multi-sites et pluridisciplinaire.

Appréhender et gérer les contraintes d'ingénierie technique.

## MÉTHODES UTILISÉES

Supports remis aux participants en séance.

Ateliers de mise en pratique. Ateliers réflexifs.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation de l'acquisition des connaissances au travers des exercices pratiques. QCM d'évaluation en fin de formation.

## DURÉE



Durée : 2 jours | Délai d'accès : sur demande

## TARIF

A partir de **300** euros par personne / jour

## MODALITÉS

Présentiel/ à distance/ mixte

## PROGRAMME

### Le processus d'engagement d'une affaire

- Définition
- Etude des pratiques de l'ingénierie d'affaires

### Les circuits de décision

- Le circuit de prise de décision client
- Analyse des univers d'influences

### La proposition commerciale

- Déterminer les attentes et besoins du client
- Déterminer les choix techniques

### Définir l'étendue de la gestion de projet complexe

### L'offre technique et commerciale

- Construire son argumentaire
- Négocier
- Gérer les objections
- Défendre son prix et sa marge

### Mettre en œuvre la réalisation du projet dans une organisation complexe

### Développer l'animation multi site, multi partenaire, multi langues

### Analyser et négocier les dérives projet

- Maîtriser les dérives
- La gestion de crise

### Renforcer la relation client et fidéliser