COMMERCIAL - VENTES

Ingénieur d'affaires : détecter les projets, chiffrer l'offre et défendre la marge

L'ingénieur d'affaires arrive souvent trop tard sur les projets. Le cahier des charges est déjà écrit par un concurrent les critères de choix sont figés et la discussion se réduit au prix. À l'inverse une affaire gagnée sans chiffrage solide se dégrade dès les premiers avenants. Ces 42 heures couvrent le métier dans son ensemble : détection amont qualification analyse du jeu des acteurs construction de l'offre négociation puis pilotage de l'affaire après la signature. Chaque participant travaille sur ses propres dossiers et repart avec une méthode de chiffrage et un plan de couverture de son territoire.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
6 jours — 42 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 3 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Ingénieurs d'affaires chargés d'affaires commerciaux grands comptes et profils techniques évoluant vers une fonction d'affaires.

PRÉREQUIS
Une pratique de la relation client en environnement professionnel est attendue.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Qualifier une affaire selon son enjeu sa faisabilité et sa probabilité de gain
- Cartographier les décideurs prescripteurs et utilisateurs d'un projet
- Chiffrer une solution en intégrant les coûts indirects et les aléas
- Rédiger une proposition lisible par un décideur non technique
- Négocier les conditions commerciales sans céder la marge
- Piloter une affaire signée jusqu'à sa clôture financière

03 Programme détaillé

M1 Territoire et détection des affaires

- Du portefeuille à la liste de projets
- Analyse du portefeuille et repérage des comptes à potentiel
- Détection des projets en amont du cahier des charges
- Critères de qualification d'une affaire
- Construction d'un plan de couverture du territoire
- Cas pratique : Chaque participant qualifie trois affaires de son portefeuille et justifie son ordre de traitement.

M2 Analyse du besoin et jeu des acteurs
- Comprendre avant de proposer
- Entretien de découverte auprès des fonctions techniques et des achats
- Cartographie des décideurs prescripteurs et utilisateurs
- Identification des critères de choix réels et des critères affichés
- Repérage des concurrents déjà présents chez le client
- Mise en situation : Un participant conduit une découverte face à un directeur technique joué par un pair.

M3 Construction et chiffrage de l'offre
- Du besoin à la proposition
- Structuration de la solution et de ses options
- Méthode de chiffrage et prise en compte des coûts indirects
- Traitement des demandes situées hors périmètre
- Rédaction d'une synthèse destinée au décideur
- Atelier : Les participants réécrivent la synthèse d'une proposition pour un lecteur financier.

M4 Négociation et défense de la marge
- Tenir le prix et les conditions
- Préparation des concessions et des contreparties associées
- Réponse aux demandes de remise formulées par les acheteurs
- Négociation des délais de paiement et des clauses de révision
- Verrouillage des engagements avant signature
- Mise en situation : Une négociation finale est menée face à un acheteur qui exige un alignement sur un concurrent.

M5 Pilotage de l'affaire signée
- La marge se perd après la vente
- Passage de relais aux équipes de réalisation
- Suivi des avenants et des évolutions de périmètre
- Traitement des écarts et des réclamations
- Préparation des affaires suivantes chez le même client
- Cas pratique : Un chantier dérive en délai et le participant prépare l'entretien client correspondant.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 3 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr