

# Conduite d'affaires

En plus du tronc commun de la formation d'ingénieur-e, les élèves choisissent une option, d'une durée de 200 heures annuelles, leur permettant d'acquérir des compétences nouvelles et de renforcer leur expertise.



Des options pour aller plus loin et parfaire sa formation.

## Objectifs

L'option conduite d'affaires a pour objectif d'aider les élèves ingénieur-e-s à renforcer l'ensemble de leurs connaissances en management de projet, marketing, négociation commerciale, commerce international, achats et e-business.

Les objectifs pédagogiques :

- Connaître et maîtriser les principales étapes de la conduite d'affaires
- Développer une méthodologie
- Savoir faire face à une situation de communication et de négociation
- Développer des compétences analytiques
- Gérer le travail en équipe

Les compétences humaines :

- Être réactif et proactif
- Savoir se remettre en question et agir en conséquence
- Savoir faire preuve de créativité

# Programme de la formation

Partie théorique

## Conduite d'affaires

Principales étapes d'une conduite d'affaires  
Méthodologie et outils efficaces  
Créativité

## Droit des affaires

Cadre juridique des affaires  
Spécificités du droit des affaires par rapport aux autres disciplines juridiques comme le droit du travail ou le droit de la consommation  
Contrat : notion juridique et déroulement

## E-Business

Environnement, stratégies et infrastructures du e-business

## Marketing

Connaître et maîtriser les notions de base du marketing  
Analyser la situation marketing d'une entreprise et formuler les propositions stratégiques fondamentales correspondantes  
Comprendre et pratiquer les spécificités du marketing industriel

Connaître les techniques de base de la communication externe et être capable de mettre en place un plan de communication simple  
Appréhender les techniques de structuration d'un message commercial ou publicitaire

Connaître les apports du e-marketing

## Négociations commerciales

Plan de négociation (découverte, argumentaire, traitement des objections)

Facteurs-clefs du succès d'une négociation  
Grille d'analyse pour évaluer un entretien de négociation et se donner les moyens de progresser

## Relations internationales

Spécificités du travail à l'export  
Identifier les informations pertinentes à collecter quand on entre en contact avec un nouveau pays  
Réfléchir à l'opportunité de s'expatrier