

MASTERE MANAGER D'AFFAIRES

BAC +5

MASTERE MANAGER D'AFFAIRES



Le Master Manager d'Affaires te forme à piloter le développement global d'une activité : stratégie commerciale, management d'équipes, gestion de portefeuilles clients à forte valeur et conduite de projets business complexes.

Avec Athena, tu apprends à structurer, développer et sécuriser la croissance d'une entreprise grâce au pilotage de la performance, à la négociation stratégique, à la gestion financière des affaires et à l'utilisation avancée des outils digitaux et CRM. Tu développes une vision de dirigeant, orientée résultats, rentabilité et passage à l'échelle.

BAC+5

MASTERE MANAGER D'AFFAIRES



LA FORMATION

Prérequis



Titulaire d'un
BAC+3

Durée de la formation



2 ans

Rythme d'alternance

1 jour de cours par
semaine



Puis 1 semaine de
cours toutes les 6
semaines

Avantages Athena



Formations
100% gratuites, 100%
alternance
100% reconnues par
l'Etat

LE PROGRAMME



Analyser et détecter des
marchés porteurs



Préparer et réaliser la
prospection



Mettre en œuvre la
stratégie commerciale



Recruter et intégrer des
talents



Mettre en œuvre un
management opérationnel



Piloter l'activité d'un centre
de profit



Superviser les actions
commerciales



Elaborer un budget
prévisionnel

LES DEBOUCHES

Key Account Manager

Directeur commercial

Chef de projet d'ingénierie
industrielle

Ingénieur commercial

LES AVANTAGES

⚡ Une école à taille humaine et
bienveillante

⚡ Un suivi pédagogique personnalisé

⚡ Une alternance en **14 jours**

⚡ Une expérience étudiante unique

L'ADMISSION

1 Candidature en ligne ou en physique.

2 Entretien d'évaluation de ton état
d'esprit et ton ambition.

3 Réponse à la fin de l'entretien par
notre équipe

SALAIRES
FIN D'ÉTUDES

40K—50K€

DIPLOME RECONNU PAR L'ÉTAT



Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 37849 sous le code diplôme 26X31015.

