

# 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**

# MASTER M<sup>E</sup>ANAGER D'AFFAIRES



## LA FORMATION

**Prérequis**Titulaire d'un  
BAC+3**Durée de la formation**

2 ans

**Rythme d'alternance**1 jour de cours par  
semainePuis 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 porteursPréparer et réaliser la  
prospectionMettre en œuvre la  
stratégie commercialeRecruter et intégrer des  
talentsMettre en œuvre un  
management opérationnelPiloter l'activité d'un centre  
de profitSuperviser les actions  
commercialesElaborer 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
**SALAIRS  
FIN D'ÉTUDES**
**40K – 50K€**

## DIPLOÔME RECONNNU 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.

