

Vous souhaitez devenir

# Manager d'Affaires

Pilotez le développement commercial et la rentabilité de projets à forte valeur ajoutée.

Niveau 7 (BAC+5)

Code RNCP40257

Certification Professionnelle "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 - Code NSF 310, 312t, 313 - sous l'autorité et délivrée par Manitude. Certification accessible en VAE. Validation par bloc de compétences possible.

## Lieux de formation

Poitiers · La Rochelle

## Chiffres clés Données 2025

Taux de réussite 100%

## Formules

### Alternance

24 mois · 1 000 heures de formation

*Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation*

Rythme : 1 semaine CFA / 2 semaines entreprise

Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille France Compétences

## Admission

Étude du dossier, des bulletins et du parcours.  
Entretien de motivation.

## Qualités requises

Capacités relationnelles

Capacités d'analyse

Esprit d'équipe

Rigueur

Leadership

## Prérequis

Être titulaire d'un BAC+3  
ou d'une certification de niveau 6

## Objectifs de la formation

- Analyser un marché en menant une veille stratégique efficace pour identifier les opportunités et risques
- Construire une stratégie commerciale alignée avec les tendances du marché et les objectifs de l'entreprise
- Présenter et défendre les choix stratégiques et budgétaires devant une direction
- Déployer une stratégie commerciale et en assurer le suivi opérationnel
- Structurer et animer une équipe commerciale en développant l'intelligence collective
- Déployer une stratégie de management et de coordination d'équipe
- Mettre en place des dispositifs RH favorisant la montée en compétences et l'intégration des talents
- Piloter l'activité commerciale à l'aide d'indicateurs de performance

## Métiers visés

- Manager d'affaires
- Business manager
- Account executive
- Chargé-e d'affaires
- Responsable du développement commercial
- Responsable des ventes

En entreprise, toute taille et tout secteur.

## Accessibilité PSH

Pour les apprenants-es en situation de handicap, l'aménagement et l'accessibilité du parcours de formation seront étudiés de manière individuelle avec le référent handicap.



## Blocs de compétences

## Programme

### Elaboration de la stratégie marketing et du plan d'action commercial

- Etude de marché et veille stratégique
- Analyse concurrentielle et positionnement stratégique
- Identification et segmentation du public cible
- Elaboration d'une stratégie commerciale
- Plan d'action commercial et approche omnicanale
- Budgétisation et rentabilité commerciale
- Présentation et arguments stratégiques

### Détection des opportunités de croissance

- Stratégie et outils de prospection commerciale
- Suivi et mesure de la performance commerciale
- Réponse aux appels d'offres et propositions commerciales
- Gestion et fidélisation du portefeuille clients
- Communication et relation client
- Détection des besoins et construction de l'offre
- Techniques de négociation et closing
- Négociation commerciale en anglais

### Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires

- Leadership et mobilisation des équipes
- Animation et coordination des équipes internes et externes
- Gestion des conflits et médiation
- Gestion des compétences et parcours professionnel
- Recrutement et intégration des talents
- Pilotage et intégration des talents
- Pilotage et suivi de la performance des équipes

### Piloter un centre de profits

- Coordination et optimisation des ressources
- Conformité réglementaire et gestion des documents administratifs
- Gestion des litiges et gestion des contentieux
- Pilotage de la performance et outils de suivis
- Reporting et analyse des résultats
- Gestion de crise et planification des risques

## Méthodes pédagogiques

- Méthodes actives avec intervenants-es issus-es du monde de l'entreprise, titulaires de connaissances et compétences réelles du métier visé
- Cours organisés autour d'échanges, de partages et de retours d'expérience
- Travail en mode projet
- Individualisation des parcours : outils pédagogiques innovants, accompagnement personnalisé, suivi en entreprise

## Modalités d'évaluation

À partir du référentiel de compétences suivant :

- BLOC 1 - Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction
- BLOC 2 - Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client en s'appuyant sur les processus de transformation digitale mis en place par l'entreprise
- BLOC 3 - Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)
- BLOC 4 - Piloter l'activité d'un centre de profit

- Mises en situation professionnelles (écrites et orales)
- Épreuves individuelles et collectives
- Dossiers professionnels et soutenance orale
- Grand Oral Final devant un jury d'experts du métier