

BAC+5 Manager d'Affaires

Cette formation prépare au titre de « Manager d'Affaires », Titre certifié de niveau 7, code NSF 310, 312t et 313, enregistré au RNCP sous le numéro 40257, en date du 28/02/2025, pour une durée de 3 ans, et délivré par MANITUDE.



Objectifs de la formation

Le « Manager d'affaires » aussi appelé « Business Manager » exerce au sein de cabinets conseil ou de sociétés de service. Il a la responsabilité de détecter et de négocier des contrats commerciaux. Dans cette perspective, il recrute et manage des équipes de consultants experts dans les solutions (industrielle, commerciale, financière...) proposées aux clients de tous secteurs d'activité. Il anime et dirige la mission de son lancement à son bilan. Parmi les compétences visées ; mettre en œuvre un plan d'actions d'amélioration de la performance d'un centre de profit, manager une équipe de consultants techniques, piloter le projet et animer les réunions de lancement, suivi et fin de projet.

Débouchés professionnels

- Manager d'Affaires
- Business Manager
- Key Account Manager
- Ingénieur de Programme d'Affaires
- Chef de Projet d'Ingénierie Industrielle
- Ingénieur Commercial
- Sales Developer
- Responsable e-commerce

Conditions d'accès

Cette formation est accessible et s'adresse à toute personne titulaire d'un diplôme de niveau 6 (BAC+3).

Les admissions se font après validation des étapes suivantes :

- Etude du dossier d'inscription
- Entretien de motivation
- Test de positionnement
- Entretien final avec le directeur

ALTERNANCE

INITIAL

Durée de la formation

2 années de formation
1 200 heures sur le cycle

Rythme de la formation

2 jours en formation
3 jours en entreprise

Date de rentrée

Les rentrées se font, chaque année, sur le mois de septembre.

Accessibilité handicap

Nos établissements sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

Tarif de la formation

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise.

Le coût de la formation en initial est de 4 800 € par an. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Les formateurs

Nos formateurs sont des professionnels et experts issus des secteurs qu'ils enseignent au sein de notre établissement.

Ils vous accompagnent dans l'acquisition des connaissances et compétences clés grâce à des cours concrets, enrichis par leurs propres expériences terrain.

Contact – Fréjus

07 77 46 60 08
2740 RD4, Le Pin de la Lègue
83 600 Fréjus

contact@esc-acaman.com
www.esc-acaman.com



Contenu de la formation & Programme

BLOC 1 : DÉFINIR ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE DURABLE EN FONCTION DES OBJECTIFS DE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUES FIXÉS PAR LE COMITÉ DE DIRECTION

Réalisation d'une étude de l'écosystème économique du secteur
Elaboration d'une stratégie de développement à soumettre à la direction
Budgétisation de la stratégie commerciale et de sa mise en œuvre
Identification des tendances et des évolutions du secteur
Comparaison des savoir-faire de l'entreprise avec ses concurrents

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

Conquête de nouveaux clients
Réponse aux appels d'offres publics et privés
Suivi des performances
Fidélisation des clients existants
Préparation, négociation et conclusion d'une vente complexe
Conception d'une offre commerciale complexe adaptée aux exigences des clients à forte valeur ajoutée

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES (SUIVI, ANIMATION, ACCOMPAGNEMENT, RECRUTEMENT)

Organisation du travail des équipes concernées par le projet
Encadrement et suivi des équipes internes et externes
Maintien et développement des compétences des collaborateurs directs, en accord avec la direction générale et la RH
Recrutement, avec le service RH, des compétences à la réalisation du projet de développement des affaires

BLOC 4 : PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT

Suivi et compte-rendu d'activité
Gestion des situations de crise
Coordination de la réalisation de l'affaire avec les équipes dédiées
Conduite et contrôle des procédures administratives, fiscales, réglementaires et juridiques nécessaires au succès et à la pérennité de l'activité

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury du Certificateur, sur proposition du centre de préparation. L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives exigées.

Il est possible, dans certains cas, de valider un ou plusieurs blocs de compétences, selon votre parcours. Pour obtenir votre certification, il vous faudra cependant valider l'intégralité des blocs de compétences. Merci de nous contacter pour une étude de votre dossier.