

# MANAGER D'AFFAIRES

Niveau 7

## Certification professionnelle « Manager d'affaires »

**PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS :** Pour l'accès direct en Manager d'affaires, il faut être titulaire d'un BAC+3 ou titre professionnel de niveau 6 (Eu), ou de 180 crédits ECTS.

Préinscription possible toute l'année en ligne sur : [www.dijonformation.com](http://www.dijonformation.com) et [www.chalonformation.com](http://www.chalonformation.com)

**PROCHAINE RENTRÉE : SEPTEMBRE 2026**



**2 ans - 966 h**



**Campus  
Dijon-Chalon**



**1 à 2 semaines  
par mois**



**Niveau 7  
120 crédits**

### FORMATION EN PRESENTIEL

### CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le manager d'affaires analyse les besoins de ses futurs clients et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Il gère un portefeuille clients et en recherche de nouveaux par une prospection active et ciblée. Interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le professionnel suit l'intégralité du projet, du devis à la facturation

## COMPÉTENCES VISÉES

- Réaliser une étude du marché en mettant en place une démarche de veille pour anticiper les évolutions du secteur
- Déterminer les avantages concurrentiels à valoriser.
- Définir le public-cible inclusif
- Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs durables
- Décliner la stratégie commerciale en un plan d'action commercial
- Elaborer le budget du plan d'action commercial
- Argumenter les éléments du budget et les ratios de rentabilité auprès de la direction générale
- Construire un plan de prospection commerciale
- Mesurer la performance de la stratégie de prospection en mettant en place un processus de suivi
- Chiffrer, en concertation avec la hiérarchie et l'équipe-métier dédiée, les propositions aux appels d'offres sélectionnées
- Valoriser le portefeuille clients actuel en réalisant une cartographie des clients actuels en s'appuyant sur les données du CRM
- Communiquer régulièrement de façon individualisée avec les clients en adaptant le message aux spécificités des canaux
- Comprendre les besoins, les enjeux et les acteurs impliqués dans le projet d'achat du prospect en utilisant les techniques d'écoute active
- Négocier, en français et/ou en anglais, avec les différentes parties concernées
- Conclure la négociation par une transaction respectueuse des intérêts des deux parties
- Informer les équipes internes et externes sur l'importance des affaires en cours
- Mettre en œuvre des techniques inclusives d'animation d'équipes internes et externes
- Solutionner les conflits entre collaborateurs
- Participer à la mise en œuvre de la démarche de Gestion des Emplois et Parcours Professionnels
- Elaborer un processus de gestion des litiges (clients, fournisseurs, partenaires, etc)

## DÉBOUCHÉS

- Directeur / responsable d'affaires
- Manager d'affaires
- Business manager
- Business developer
- Chargé d'affaires
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Responsable du développement commercial
- Développeur des ventes
- Responsable des ventes
- Chef des ventes

La certification professionnelle de « Manager d'affaires » enregistrée au RNCP pour 3 ans (N°Fiche 40257) 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.

**MANITUDE**  
LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

**FRANCE  
compétences**  
CERTIFICATION  
enregistrée au RNCP

**1<sup>ère</sup> année :****Bloc 1 : Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction**

Modalité d'évaluation : (Mise en situation professionnelle simulée individuelle écrite et orale)

- 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 argumentation stratégique

**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**

Modalité d'évaluation : (Mise en situation professionnelle simulée individuelle écrite et orale.)

- Stratégies 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
- Technique de négociation et closing

**2<sup>ème</sup> année :****Bloc 3 : Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)**

Modalité d'évaluation : (Mise en situation professionnelle reconstituée individuelle orale)

- 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 suivi de la performance des équipes

**Bloc 4 : Management stratégique des organisations**

Modalité d'évaluation : (Mise en situation professionnelle reconstituée collective écrite à partir d'un contexte d'entreprise transmis par le certificateur.)

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

**Accompagnement et examens**

Participation aux Négociales

Accompagnement pédagogique sur le passeport de compétences

Préparation du Grand Oral

**Modalités accès :** Individualisation des parcours de formation par bloc ou par unité d'enseignement étudiée en entretien individuel.

**Méthodes mobilisées :** Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théorique, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

**Handicap :** Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

**Tarifs :** Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.