

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 et 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
- 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 (PAC) omnicanal inclusif
- 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
- Chiffrer, en concertation avec la hiérarchie et l'équipe-métier dédiée, les propositions aux appels d'offres sélectionnés
- Valoriser le portefeuille clients actuel
- Communiquer régulièrement de façon individualisée avec les clients
- Comprendre les besoins, les enjeux et les acteurs impliqués dans le projet d'achat du prospect
- Négocier, en français et/ou en anglais, avec les différentes parties concernées, les solutions techniques, financières et/ou logistiques complexes
- Conclure la négociation par une transaction respectueuse des intérêts des deux parties et du triptyque (QCD) Qualité-Coût-Délai
- Informer les équipes internes et externes sur l'importance des affaires en cours et sur les stratégies à employer
- Mettre en oeuvre des techniques inclusives d'animation d'équipes internes et externes
- Suivre le travail des équipes et des partenaires
- Solutionner les conflits entre collaborateurs
- Participer à la mise en oeuvre de la démarche de Gestion des Emplois et Parcours Professionnels (GEPP)
- Rédiger une fiche de poste inclusive
- Organiser la coordination et la coopération des différents intervenants internes et externes en lien avec l'activité
- Superviser la rédaction, l'obtention et la mise à disposition de l'ensemble des documents et actes administratifs obligatoires
- Elaborer un processus de gestion des litiges
- Concevoir des outils de pilotage et de suivi
- Synthétiser, en utilisant des outils de bureautique, les données des résultats et les conditions dans lesquelles ils ont été réalisés
- Rédiger un plan de gestion de crise

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

Certification professionnelle « Manager d'affaires » enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 - codes NSF 310, 312t, 313 - structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par MANITUDE, organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif VAE : <https://manitude.fr/vae-certification-professionnelle-manager-daffaires/> - Fiche RNCP N° 40257 consultable sur : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/>

MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE



1^{ère} 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^{ème} 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.