

MANAGER D'AFFAIRES

Niveau 7

Certification professionnelle « Manager d'affaires » - RNCP 40257

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/>

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS : Le cursus de 2 ans préparant à la Certification professionnelle « Manager d'Affaires » s'adresse aux apprenants titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3). Sur demande de dérogation, il est néanmoins possible d'inscrire des candidats en 1ère année s'ils justifient d'un Niveau 6 (Bac + 3) et de 2 années d'expérience professionnelle dans le secteur.

La 2ème année du cycle préparant à la certification professionnelle « Manager d'Affaires » Niveau 7 est accessible aux apprenants qui justifient d'un Bac + 4 validé ou équivalent inscrit au RNCP ou bénéficiant d'une procédure de validation des acquis, et d'une dispense d'enseignement des blocs de compétences suivants :

Bloc 1 – Définir et mettre en œuvre 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.

Préinscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com et www.chalonformation.com

PROCHAINE RENTRÉE : SEPTEMBRE 2027



2 ans - 966 h



Campus
Dijon-Chalon



1 à 2 semaines
par mois



Niveau 7

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

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

COMPÉTENCES VISÉES

Accédez à la liste complète des compétences visées dans la partie bloc de compétences de la fiche RCNP40257 en ligne :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/#anchor3>



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 : Voir l'intégralité des modalités par bloc dans le tableau sur la ficheRNCP40257. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/#anchor3>

- 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 : Voir l'intégralité des modalités par bloc dans le tableau sur la ficheRNCP40257. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/#anchor3>

- 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 : Voir l'intégralité des modalités par bloc dans le tableau sur la ficheRNCP40257. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/#anchor3>

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 : Voir l'intégralité des modalités par bloc dans le tableau sur la ficheRNCP40257. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/#anchor3>

- 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

• Taux d'insertion globale :

2023 : 69 % / 2022 : 85 %

• Taux d'insertion dans les emplois visés :

2023 : 27 % / 2022 : 35 %

• Taux de réussite :

2023 : 94 % / 2022 : 90 %

• Taux de présentation : 2023 :

87 % / 2022 : 87 %

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.

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**CAMPUS CHALON FORMATION**

58 rue Georges Maugey – 71100 Chalon-sur-Saône
03 85 41 84 54
www.chalonformation.com

**CAMPUS DIJON FORMATION**

7 Bd de l'Europe – 21800 Quetigny
03 80 48 99 99
www.dijonformation.com

