

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE*

MANAGER D'AFFAIRES

RNCP : 40257

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Cette formation forme au métier de manager d'affaires, expert du développement commercial et interlocuteur clé entre l'entreprise et ses clients. Elle vous prépare à analyser les besoins, concevoir des offres sur-mesure, gérer un portefeuille clients et piloter un projet dans sa globalité, de la prospection à la facturation. Grâce à un programme alliant théorie et pratique, vous serez en mesure de relever les défis du marché actuel. Les projets et les stages / alternances en entreprise vous permettront d'appliquer vos connaissances et de renforcer votre savoir-faire dans des situations réelles.

DÉBOUCHÉS

- Manager d'affaires ;
- Business manager ;
- Business developer ;
- Account executive ;
- Chargé.e d'affaires ;
- Directeur.trice commerciale ;
- Sales Developer ;
- Responsable e-commerce.

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en 2 ans de niveau 7.
Formation accessible en initial ou en alternance (contrat d'apprentissage et de professionnalisation).

PRIX DE LA FORMATION

En alternance : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
En initial : 6200,00 € la 1ère année et 6500,00€ la seconde.

DIPLÔME DELIVRÉ

*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/>

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE :

Alternance : Semaine 1

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| L | M | M | J | V |
|---|---|---|---|---|

Semaine 2&3

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| L | M | M | J | V |
|---|---|---|---|---|

En entreprise :

| |
|---|
| ■ |
|---|

 En cours :

| |
|---|
| ■ |
|---|

Initial : 16 semaines de stage alternées obligatoire.

CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un BAC +3 ou équivalent de niveau 6
Sur dossier, tests de niveau et entretien
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.

Bonus de l'ESC Anancy

- Un partenariat avec une école de langue à Dubaï ;
- Un voyage d'étude ;
- Un BDE (Bureau Des Etudiants)



MANAGER D'AFFAIRES

Contenu de la formation :

BLOC 1 :

Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économique 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

BLOC 4 :

Piloter l'activité d'un centre de profit

SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle (écrite et orale)
- Épreuve individuelle et/ou collective
- Training Game (jeu de rôle)
- Dossier Professionnel
- Grand Oral Final

SYSTÈME D'ÉVALUATION EN ENTREPRISE

Livret d'apprentissage remis au tuteur afin d'évaluer les compétences.

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES :

Consultable sur le lien suivant :

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

STATISTIQUES NATIONALES :

| Année d'obtention de la certification | Nombre de certifiés | Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae | Taux d'insertion global à 6 mois (en %) | Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) | Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) |
|---------------------------------------|---------------------|--|---|--|---|
| 2023 | 804 | 0 | 69 | 27 | 47 |
| 2022 | 571 | 0 | 85 | 35 | 48 |

SYSTÈME PÉDAGOGIQUE

- Cours théoriques ;
- Ateliers pratique ;
- Conférences et séminaires ;
- Accompagnement individualisé ;
- Immersion professionnelle.

Equipements :

Ordinateurs, plateformes d'échange avec les formateurs, logiciels de spécialité (Ciel, Wordpress, Shopify, etc.).