

# MASTÈRE MANAGER D'AFFAIRES

## 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.

### 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 des Affaires" en  
registrée au RNCP sur décision du directeur de France  
Compétences en date du 28/02/2025 au niveau de  
qualification 7 (CEC), avec les codes NFS 310, 312t, 313,  
(RNCP40257).

### 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.  
Sur dossier, tests de niveau et entretien  
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation d'handicap.

### Bonus de l'ESC Annecy

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



# MASTÈRE 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 EN COURS

- Contrôle continu sous forme d'études de cas, de QCM et diverses présentations orales sur leurs dossiers d'études ;
- Première année : Contrôles continus et partiels.
- Deuxième année : Contrôles continus, partiels et examen national.

## SYSTÈME D'ÉVALUATION EN ENTREPRISE

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

## 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.).