

EXECUTIVE MBA 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 obligatoires.

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)



EXECUTIVE MBA 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.).