

**CFA+**

**FORE**



# MANAGER DES AFFAIRES

DIPLOME  
NIVEAU 7

ELIGIBLE  
CPF

**950H  
SUR 2 ANS**

**2 jours/Semaine**

## PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux salariés de niveau Licence. La motivation est un élément indispensable à la réussite.

## FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 236242  
FINANCEMENTS OPCO,  
TRANSITIONS PRO, Entreprises

## CERTIFICATION

Certification professionnelle de niveau I (Fr)  
et de niveau 7 (Eu).

Code RNCP : 36502

Code diplôme : 16X31029

## CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36  
christine.gueniot@fore.fr

Lauranne BAKER 0690 98 74 15 / 0590 38 22 78  
lauranne.baker@fore.fr



[www.fore.fr](http://www.fore.fr)



## LE OU LA TITULAIRE DE LA CERTIFICATION MANAGER D'AFFAIRES DOIT ETRE CAPABLE DE :

- Analyser et détecter des marchés porteurs
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale
- Constituer et manager des équipes
- Piloter l'activité d'un centre de profit

## METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur  
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas – Présentiel / Distanciel

## MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

**SUIVI ET EVALUATIONS :** Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

# MANAGER DES AFFAIRES

PROGRAMME

## 1 ANALYSER ET DETECTER DES MARCHES PORTEURS

- Rechercher et collecter des informations sur les secteurs d'activités relatifs aux clients
- Recenser et analyser les facteurs du macro-environnement
- Réaliser un benchmark sur un secteur d'activité ou une entreprise pour concevoir une offre
- Préparer une stratégie de prospection d'affaires en étudiant la cible client

## 3 METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Mener l'entretien de découverte en s'appuyant sur son expertise et un questionnaire personnalisé
- Réaliser un rendez-vous avec le prospect à distance en maîtrisant les outils de visioconférence
- S'approprier les enjeux stratégiques de l'entreprise (économique, financiers, éco-développement, RSE, etc.) pour préparer des scénarios d'amélioration

## 2 PRÉPARER ET RÉALISER LA PROSPECTION

- Préparer sa prospection en qualifiant son fichier de prospection et en organisant la session d'appel
- Préparer son appel en prenant en compte les questions et les objections possibles
- Prendre contact avec le prospect afin de décrocher un rendez-vous en appliquant les technique et la structure de l'appel

## 4 RECRUTER ET INTÉGRER DES TALENTS

- Définir le profil du candidat en dressant la liste des activités et les compétences requises
- Sélectionner le process permettant d'aller rechercher des critères concrets à partir des compétences.
- Rédiger l'annonce et déterminer le mode de recherche en appréhendant les différentes sources de recrutement

## 5 METTRE EN OEUVRE UN MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

- Choisir un mode de management adapté pour favoriser l'agilité et la capacité d'adaptation au sein de l'équipe
- Animer des réunions de lancement, suivi et fin de projet pour permettre une communication opérationnelle
- Conduire des entretiens avec les collaborateurs pour évaluer le travail et la motivation d'un consultant

## 6 PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT

- Élaborer un plan d'action de la performance opérationnelle pour donner un cadre
- Utiliser des outils de pilotage de l'activité par affectation des consultants pour avoir une visibilité de la situation
- Utiliser des outils de priorisation et des actions à conduire pour optimiser la rentabilité



Les secteurs d'activité sont variés (marketing, publicité, communication, entrepreneuriat, commercial).

Les tailles des entreprises sont également diversifiées, de la PME à la très grosse structure. elles peuvent être locales, nationales ou internationales.

## PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Directeur Administratif et Financier
- Manager d'affaires
- Business Manager
- Business Manager Coach
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Directeur Commercial
- Directeur d'agence
- Directeur général
- Responsable d'Activité, d'Agence, de Service
- Adjoint à la Direction Générale
- Créateur d'Entreprise
- Cadre polyvalent rattaché aux grandes fonctions d'entreprise