



DURÉE

1000H

SUR 2 ANS

Rythme : 2 jours/semaine en centre.



PRÉREQUIS

Soit être titulaire d'un niveau 6 (Bac+3) (EU) / 180 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante stratégique, opérationnelle ou commerciale, soit se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions similaires et pouvoir de ce fait accéder à la préparation de la formation par un dossier VAPP. (Valorisation des Acquis Professionnels et Personnels) validé par le certificateur.



FINANCEMENT

FINANCEMENTS OPCO, TRANSITIONS PRO, Entreprises

LE MÉTIER

Le ou la Manager d'Affaires est responsable du développement, de la gestion et de la rentabilité d'un portefeuille de projets et de clients. Il ou elle pilote l'ensemble du cycle de vie des affaires : de la prospection commerciale jusqu'à la livraison des projets, en passant par le management des équipes et le suivi financier

OBJECTIFS

- Définir et déployer une stratégie de développement rentable et durable
- Développer le chiffre d'affaires par la conquête et la fidélisation clients
- Concevoir, négocier et conclure des affaires complexes
- Piloter la réalisation des projets / affaires (coûts, délais, qualité, performance)
- Manager et développer les équipes
- Piloter la performance et sécuriser l'activité (budget, reporting, conformité, gestion des risques et crises)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes Actives et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur. Mise en situation. Travaux dirigés. Etudes de cas. Présentiel / Distanciel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salles informatiques connectées à Internet (fibre optique). Documentations sur plateforme informatique. TEAMS. Vidéo projecteur. Matériel en salle de formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS

Contrôles continus et 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.

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.

A l'issue des évaluations, un grand oral est organisé pour la validation définitive, les évaluations intermédiaires permettent d'éclairer les évaluateurs du jury du grand oral et de préparer le dialogue et les questionnements avec le candidat.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Manager d'Affaires
- Business manager
- Chargé.e d'Affaires
- Ingénieur.e d'Affaires
- Directeur.trice commercial.e
- Responsable du développement commercial

0590 38 22 78

apprentissage@fore.fr

Campus METAFORE

Bd de Houelbourg 97122 Baie-Mahault

www.fore.fr/apprentissage

CERTIFICATION MASTERE MANAGER D'AFFAIRES

Certification Professionnelle de niveau 7 (EU)
délivrée par MANITUDE, enregistrée et
inscrite au Répertoire National des
Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 40 257 enregistré le 28/02/2025

Code Diplôme Apprentissage : 16X31029

Code NSF : 310, 312t, 313

VAE

Pour toute information relative à la VAE :
www.vae.gouv.fr

Le livret N° 1 CERFA dit formulaire N°
12818*02 est le livret de pré-candidature
à l'inscription d'une formation par la voie
de la VAE.

Pour toute aide relative à la complétion
de ce document, veuillez vous rapprocher
de l'organisme certificateur.

MOBILITÉ

Pour toute demande de mobilité se rapprocher
de [LADOM](#) ou TALIS.

Plus d'infos : Mathieu JANUS au 0690 76 96 56

LE PROGRAMME

Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction

- Analyser le marché et anticiper ses évolutions via une veille stratégique
- Évaluer les forces internes et les avantages concurrentiels à valoriser.
- Définir un public-cible inclusif grâce à l'Ideal Customer Profile (ICP)
- Décliner la stratégie en plan d'action commercial (PAC) omnicanal avec feuille de route respectueuse de la RSE, de la législation et des contraintes internes.
- Élaborer et arbitrer le budget du PAC avec calcul des seuils de rentabilité et points morts pour équilibrer objectifs et moyens financiers.
- Présenter et argumenter la stratégie et le budget auprès de la direction et des actionnaires pour obtenir leur validation.

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

- Planifier et organiser la prospection commerciale.
- Suivre et mesurer la performance de la prospection (indicateurs, coût d'acquisition, efficacité des actions).
- Répondre aux appels d'offres en chiffrant les propositions et en constituant des dossiers conformes aux cahiers des charges.
- Développer et fidéliser le portefeuille client via cartographie, priorisation et actions personnalisées pour les clients à forte valeur ajoutée.
- Communiquer et coconstruire des offres adaptées aux besoins des prospects et clients, en B2B ou B2C.
- Négocier et conclure les ventes complexes

Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)

- Informer et mobiliser les équipes sur les affaires en cours et les stratégies à appliquer, en organisant la contribution de chacun.
- Animer les équipes de façon inclusive (présentiel, distance, hybride).
- Suivre la performance des équipes et partenaires à l'aide d'outils collaboratifs, identifier les écarts et mettre en place des actions correctives.
- Gérer et résoudre les conflits en jouant un rôle de médiateur pour trouver des solutions durables.
- Participer à la gestion des emplois et des parcours professionnels (GEPP)
- Rédiger des fiches de poste inclusives pour recruter ou rechercher des partenaires externes en adéquation avec la stratégie et les valeurs de l'entreprise.

Piloter l'activité d'un centre de profit

- Coordonner les intervenants internes et externes (juridique, technique, commercial, logistique, marketing...).
- Superviser la production et la conformité des documents administratifs, légaux et fiscaux nécessaires à la réalisation des projets.
- Mettre en place un processus de gestion des litiges pour suivre et résoudre les contentieux.
- Concevoir des outils de pilotage et de suivi (tableaux de bord, indicateurs QCD et engagements sociétaux).
- Analyser les résultats et rédiger des rapports d'activité.
- Élaborer un plan de gestion de crise pour anticiper les situations critiques et réduire leurs impacts commerciaux, sociaux et sociétaux.

0590 38 22 78

apprentissage@fore.fr

Campus METAFORE

Bd de Houelbourg 97122 Baie-Mahault

www.fore.fr/apprentissage