



**Form'Action**  
EXPERT EN FORMATION

# MANAGER D'AFFAIRES

**RNCP - NIVEAU 7**

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE "MANAGER D'AFFAIRES" ENREGISTRÉE AU RNCP POUR TROIS ANS (N° FICHE RNCP40257) SUR DÉCISION DU DIRECTEUR DE FRANCE COMPÉTENCES EN DATE DU 28/02/2025, AU NIVEAU DE QUALIFICATION 7 (CEC) AVEC EFFET JUSQU'AU 28/02/2028 - CODE NSF 310, 312T, 313 - SOUS L'AUTORITÉ ET DÉLIVRÉE PAR MANITUDE. CETTE CERTIFICATION PROFESSIONNELLE EST CONSTITUÉE DE 4 BLOCS DE COMPÉTENCES. LES BLOCS DE COMPÉTENCES REPRÉSENTENT UNE MODALITÉ D'ACCÈS MODULAIRE ET PROGRESSIVE À LA CERTIFICATION, DANS LE CADRE D'UN PARCOURS DE FORMATION OU D'UN PROCESSUS DE VAE, OU D'UNE COMBINAISON DE CES MODALITÉS D'ACCÈS

**2026 - 2028**

## LE MANAGER D'AFFAIRES EST CHARGÉ D'ÉLABORER ET DE PROPOSER À SA DIRECTION LES GRANDES LIGNES DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE.

Le Manager d'Affaires est responsable de la définition et de la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise. Véritable chef de projet, il pilote des affaires complexes en lien avec des clients stratégiques, coordonne les équipes internes et partenaires externes, et veille à l'atteinte des objectifs économiques et opérationnels.

En lien étroit avec la direction, il identifie les opportunités de développement, bâtit des plans d'actions sur mesure, négocie et conclut des contrats, tout en intégrant les enjeux RSE, juridiques et financiers. Son rôle transversal fait de lui un acteur clé de la croissance de l'entreprise.

### Objectifs

Élaborer et piloter une stratégie commerciale et marketing omnicanale

Conquérir de nouveaux clients et développer le portefeuille existant

Manager des équipes internes et externes dans un contexte d'affaires

Optimiser la performance économique, commerciale et opérationnelle de projets

Piloter des projets complexes en intégrant les dimensions RSE, juridiques et financières

### Public visé

Tout public

### Prérequis

Le cursus de 2 ans préparant à la Certification professionnelle « Manager d'Affaires » s'adresse aux apprenants titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3).

Sur demande de dérogation, il est néanmoins possible d'inscrire des candidats en 1ère année s'ils justifient d'un Niveau 6 (Bac + 3) et de 2 années d'expérience professionnelle dans le secteur.

### Modalités d'admission

Étude du dossier de candidature

Tests de positionnement

Entretien individuel de motivation et d'évaluation du projet professionnel

### Accueil des personnes en situation de handicap :

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

### Validation

L'obtention du titre est conditionnée à :

- Une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 à chaque BLOC
- Aucune note éliminatoire à l'une des épreuves

### Moyens et outils pédagogique

Formateurs experts du terrain, habilités et expérimentés

Études de cas, jeux de rôle, mises en situation, outils numériques collaboratifs

Plateforme de ressources en ligne

### Modalités de formation

#### En alternance

Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage (prise en charge à 100%)

Rythme : 1 jour / semaine en formation

#### En initial

Formation payante - nous contacter pour les tarifs

Rythme : 1 jour / semaine

Stage obligatoire en entreprise

### Inscription

Dossier de candidature

Entretien individuel





# PROGRAMME

## BLOC 1 - ÉLABORER LA STRATÉGIE ET LE PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- ÉTUDE DE MARCHÉ ET VEILLE STRATÉGIQUE
- ANALYSE CONCURRENTIELLE ET POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE
- IDENTIFICATION ET SEGMENTATION DU PUBLIC CIBLE
- ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE
- PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES ET APPROCHE OMNISCANALE
- BUDGÉTISATION ET RENTABILITÉ COMMERCIALE
- PRÉSENTATION ET ARGUMENTATION STRATÉGIQUE

## BLOC 2 - DÉTECTER DES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE

- STRATÉGIES ET OUTILS DE PROSPECTION COMMERCIALE SUIVI ET PERFORMANCE DE LA PROSPECTION
- SUIVI ET MESURE DE LA PERFORMANCE COMMERCIAL
- RÉPONSE AUX APPELS D' OFFRES ET PROPOSITIONS COMMERCIALES
- GESTION ET FIDÉLISATION DU PORTEFEUILLE CLIENTS
- COMMUNICATION ET RELATION CLIENT
- DÉTECTION DES BESOINS ET CONSTRUCTION DE L' OFFRE
- TECHNIQUES DE NÉGOCIATION ET CLOSING
- NÉGOCIATION COMMERCIALE EN ANGLAIS

## BLOC 3 - MANAGER UNE ÉQUIPE ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

- LEADERSHIP ET MOBILISATION DES ÉQUIPES
- ANIMATION ET COORDINATION DES ÉQUIPES INTERNES ET EXTERNES
- GESTION DES CONFLITS ET MÉDIATION
- GESTION DES COMPÉTENCES ET PARCOURS PROFESSIONNEL
- RECRUTEMENT ET INTÉGRATION DES TALENTS
- PILOTAGE ET SUIVI DE LA PERFORMANCE DES ÉQUIPES

## BLOC 4 - PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

- COORDINATION ET OPTIMISATION DES RESSOURCES
- CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE ET GESTION DES DOCUMENTS ADMINISTRATIFS
- GESTION DES LITIGES ET PRÉVENTION DES CONTENTIEUX
- PILOTAGE DE LA PERFORMANCE ET OUTILS DE SUIVI
- REPORTING ET ANALYSE DES RÉSULTATS
- GESTION DE CRISE ET PLANIFICATION DES RISQUES

# EVALUATION

## Bloc 1 - Élaborer la stratégie et le plan d'action commercial

Stratégie  
Développement  
commercial

## Bloc 2 - Détecter des opportunités de croissance

Plan de prospection

Réponse à appel  
d'offres

Négociation  
Commerciale

## Bloc 3 - Manager une équipe et un réseau de partenaires

Management  
d'équipe

Stratégie RH &  
Recrutement

## Bloc 4 - Piloter un centre de profit

Optimisation &  
performance

Contrôle de connaissances

Évaluations Professionnelles des compétences métier et comportementales par le tuteur entreprise

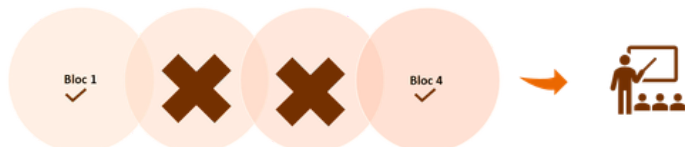
Auto-évaluations des compétences métiers et comportementales par l'apprenant

GRAND ORAL DE LA CERTIFICATION

Attribution de la Certification Professionnelle « Manager d'Affaires » si les 4 blocs de compétences sont validés



Validation partielle : un rattrapage sera proposé après un délai de 6 mois sur décision du Jury National de certification



## DEBOUCHES

### PROFESSIONNELLES

Manager d'affaires / Ingénieur  
d'affaires / Responsable commercial  
/ Responsable de développement /  
Chef de projet commercial / Chef de  
projet business / Business developer  
/ Key account manager /  
Responsable de centre de profit /  
Consultant en stratégie  
commerciale / Responsable  
partenariats

Form'Action

103 rue Théodor Mathieu  
PA La Gineste  
12000 RODEZ

contact@form-action.fr - 05 65 68 09 41 - www.form-action.fr

