



# TITRE I MANAGER D'AFFAIRES

Bac +5 - Titre homologué au RNCP - Niveau 7

**DURÉE 2 ANS**

La mission principale du Manager d'Affaires est de détecter et de concevoir des solutions sur-mesure répondant aux besoins de ses clients, rentables pour leurs marchés ainsi que pour son propre cabinet.  
Ce dernier exerce à la fois le rôle de commercial, recruteur et manager.

## CONDITIONS D'ADMISSION

### ÊTRE TITULAIRE :

- D'un BAC+3
- D'un diplôme de niveau 6

## POSSIBILITÉS D'ADMISSION

- Formation initiale
- Alternance
- VAE (Validation des acquis de l'expérience)

*Admission sur dossier de candidature, tests & entretien.*

## LES MISSIONS

Le métier de manager d'affaires exige plusieurs compétences, qui vont au-delà du management à proprement parler. Il doit être capable de remplir les missions suivantes :

- Assurer une veille économique et technique sur le marché ;
- Créer une stratégie de prospection d'affaires pour identifier les marchés porteurs ;
- Concevoir une solution commerciale adaptée aux besoins des clients par apport à leurs marchés et leurs activités ;
- Négocier et conclure des contrats commerciaux ;
- Développer son portefeuille client ;
- Recruter et manager des équipes pluridisciplinaires qui l'accompagnent dans la mise en œuvre des solutions commerciales ;
- Piloter le développement commercial et évaluer l'aspect financier du centre de profit ;
- Optimiser l'activité du centre de profit et apporter des actions correctives si nécessaires.

## LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Manager d'affaires ou Business manager
- Key account manager
- Ingénieur de programme d'affaires
- Chef de projet
- Ingénieur commercial
- Directeur commercial
- Chef d'entreprise

## LE PROGRAMME

**Bloc 1 :** Analyser et détecter des marchés porteurs

**Bloc 4 :** Recruter et intégrer des talents

**Bloc 2 :** Préparer et réaliser la prospection

**Bloc 5 :** Mettre en œuvre un management opérationnel

**Bloc 3 :** Mettre en œuvre la stratégie commerciale

**Bloc 6 :** Piloter l'activité d'un centre de profit

Épreuves	Compétences
<b>Bloc 1 :</b> Analyser et détecter des marchés porteurs	- Mise en oeuvre d'une veille économique et technique de l'environnement des clients sur leur marché - Conception d'une stratégie de prospection d'affaires
<b>Bloc 2 :</b> Préparer et réaliser la prospection	- Réalisation d'une prospection téléphonique auprès de professionnels B to B - Mise en œuvre d'une stratégie de social selling/prospection par les réseaux sociaux auprès de prospects B to B et grands comptes
<b>Bloc 3 :</b> Mettre en œuvre la stratégie commerciale	- Réalisation d'un rendez-vous de découverte avec le prospect grand compte - Construction d'une solution commerciale adaptée au besoin du client B to B - Négociation à haut niveau et conclusion d'une affaire - Entretien et développement de son portefeuille/réseau client
<b>Bloc 4 :</b> Recruter et intégrer des talents	- Description de poste du profil recherché - Mise en œuvre d'un sourcing - La sélection du candidat - L'intégration d'un nouveau collaborateur au sein de l'équipe
<b>Bloc 5 :</b> Mettre en œuvre un management opérationnel	- Management des équipes - Management à distance - La gestion des situations de crise
<b>Bloc 6 :</b> Piloter l'activité d'un centre de profit	- Piloter l'activité d'un centre de profit