

MANAGER D'AFFAIRES - BAC+5**NIVEAU OBTENU : Niveau 7****LE MÉTIER**

Le rôle du Manager d'Affaires se situe à l'interface entre la stratégie commerciale, la relation client, le pilotage de la performance et le management des équipes projet.

Interlocuteur privilégié du client, il pilote l'ensemble du cycle de l'affaire, de l'analyse du besoin à la facturation, tout en coordonnant les ressources internes et externes.

LES EMPLOIS VISÉS

Manager d'affaires, Business Manager, Business Developer, Ingénieur d'affaires, Chargé d'affaires, Account Executive, Responsable du développement commercial, Responsable commercial, Technico-commercial grands comptes, Sales Developer, Directeur / Responsable d'agence.

Possibilités d'évolution :

Directeur commercial, Directeur de business unit, Directeur de centre de profit, Directeur général, Entrepreneur / Consultant indépendant.

PRÉ-REQUIS

- Bac +3 minimum (ou certification RNCP niveau 6) dans les domaines du commerce, du management, de la gestion ou du développement d'affaires.
- Admission possible par expérience :
- Candidats titulaires d'un Bac +2 (RNCP niveau 5) avec au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans des fonctions commerciales ou managériales, après validation du certificateur.
- Goût pour la stratégie commerciale, la relation client et la performance.

DURÉE

24 mois en ALTERNANCE 75% du temps en entreprise / 25% en formation

FINANCEMENT

Alternance ou porteur de projet

LIEU DE FORMATION

42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com

MANAGER D'AFFAIRES - BAC+5

BLOC 1

Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable

Analyse du marché et veille stratégique
Définition du positionnement, des cibles et des avantages concurrentiels
Élaboration de la stratégie commerciale et du plan d'actions omnicanal
Budgétisation, pilotage de la rentabilité et arbitrages stratégiques

BLOC 2

Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation

Prospection commerciale
Développement du portefeuille clients
Suivi de la performance commerciale et expérience client

BLOC 3

Manager des équipes et un réseau de partenaires

Animation et coordination des équipes internes et externes
Organisation du travail collaboratif et suivi des performances
Gestion des compétences, recrutements et accompagnement RH
Prévention et résolution des conflits, management inclusif

BLOC 4

Piloter l'activité d'un centre de profit

Coordination globale des projets et des parties prenantes
Conception d'outils de pilotage et tableaux de bord de performance
Gestion des risques et des litiges

MODALITÉS D'ACCÈS

L'accès à la formation s'effectue après l'étude d'un dossier de candidature et, le cas échéant, un entretien individuel, permettant d'évaluer le parcours du candidat, son projet professionnel et l'adéquation avec les objectifs de la certification Manager d'Affaires.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu pour la validation des blocs de compétences.

Évaluations complémentaires :

Mises en situation professionnelles (écrites et orales)

Jeux de rôle et Training Game

Dossier professionnel individuel ou collectif

Grand oral final devant un jury de professionnels