

## MANAGER OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉS COMMERCIALES

**NIVEAU OBTENU : Niveau 7 (BAC+5)**

### LE MÉTIER

Les managers opérationnels d'aujourd'hui pilotent et encadrent leur service / pôle afin d'assurer la performance et la qualité des activités tout en respectant la stratégie et la politique de l'entreprise. Ils ont pour mission de traduire et transmettre les décisions stratégiques prises par le Top Management pour contrôler l'activité et motiver les équipes afin d'optimiser l'organisation du travail tout en développant les compétences. Pour cela, ils occupent le rôle d'interface entre leurs équipes opérationnelles et la direction générale ainsi que toutes les autres directions opérationnelles du groupe et les fonctions supports (RH, contrôle interne, etc.).

### LES EMPLOIS VISÉS

Manager de centre de profit, Directeur de business unit, Directeur d'agence, Entrepreneur, Directeur adjoint, Chef de projet, manager de projet, Ingénieur d'affaires, business développer, Chef de secteur, Directeur régional...

### PRÉ-REQUIS

Niveau scolaire : niveau 6 (BAC +3) ou expérience professionnelle dans le commerce d'au moins 5 ans  
 Vous avez le sens du service et le goût du contact client  
 Vous avez un tempérament de «gagneur» et le goût de l'investissement personnel fort

*La formation vise l'obtention de la certification «Manager opérationnel d'activités» d'Ascencia, de niveau 7, codes NSF 310p, 310m et 310, enregistrée au RNCP par décision de France Compétences en date du 19/05/2021. Cette certification est également accessible via la VAE.*

#### DURÉE

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

#### FINANCEMENT

ALTERNANCE  
 Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

### L'ÉQUIPE



**David LECOQ**  
 Référent de la formation



**Fred MAZUR**  
 Spécialiste RH



**Nicolas COURRÈGES**  
 Spécialiste Commerce



**Ferdinand CHAUPIN**  
 Spécialiste Management



**Bernard AUDIN**  
 Spécialiste Gestion  
 Entreprise

### LIEU DE FORMATION

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

## MANAGER OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉS COMMERCIALES

### BLOCS DE COMPÉTENCES

#### ANNÉE 1 : MARKETING, COMMERCE & RH

- **STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE**

Politique

Culture

Enjeux et réglementation

- **PILOTAGE DES ACTIVITÉS**

Modalités

Organes de décision

Tableaux de bord

- **MONTÉE EN COMPÉTENCES DE SON UNITÉ**

RH & Recrutement

Formation

Qualité de vie au travail (QVT)

- **CAPITALISER SUR SON RÉSEAU**

Conduire une démarche prospective

Établir des partenariats

- **TRANSFORMATION DIGITALE**

Stratégies numériques

Évaluation de la maturité digitale

#### ANNÉE 2 : CRÉATION D'ENTREPRISE ET ENTREPREUNARIAT

- **EXTRAIRE L'IDÉE**

- **CONSTRUIRE SON BUSINESS PLAN**

- **LE CADRE JURIDIQUE ADAPTÉ**

- **NÉGOCIER LE PROJET**

- **COMMUNIQUER AUTOUR DE SON PROJET**

### CERTIFICATEUR



COLLEGE  
DE PARIS

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Pour intégrer la formation un entretien doit avoir lieu avec le formateur référent.

L'objectif de cet entretien est d'échanger sur votre parcours et votre projet, vous présenter la formation en détail et vous aider à monter votre dossier de financement.

### LE DÉLAI

En fonction du financement le délai change :

- Vous êtes salarié(e) pour un financement avec transition pro le dossier doit être présenté 4 mois avant le début de la formation.
- Vous êtes demandeur d'emploi, le dossier doit être présenté 21 jours avant le début de la formation.
- Pour de l'alternance ou du CPF et du financement personnel le délai peut être très court !

### MODALITÉS D'ÉVALUATIONS ET D'EXAMENS

L'examen est composé de plusieurs épreuves :

- Etude-projet
- Etude de cas
- Mise en situation professionnelle
- Dossier professionnel et soutenance orale devant jury