

MANAGER D'AFFAIRES*

Niveau 7 du RNCP

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.

Possibilités d'évolution :

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

PRÉ-REQUIS

- Pour intégrer la formation en deux ans, le candidat doit : Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6 validé.
- Par dérogation, peuvent également être admis les candidats justifiant de trois années d'études post-bac et de deux années d'expérience professionnelle (alternance incluse).
- Pour intégrer la formation en un an, le candidat doit : Être titulaire d'un bac + 4 validé ou équivalent inscrit au RNCP (relevé de notes précisant admis ou passage en année supérieure) Et d'une dispense d'enseignement des blocs de compétences suivants :

• Bloc de compétences RNCP40257BC01 – Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économique fixés par le comité de direction

• Bloc de compétences RNCP40257BC02 – Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client en s'appuyant sur les processus de transformation.

Cette dispense d'enseignement des blocs cités ci-dessus n'ouvre pas droit à une équivalence ; les blocs de compétences concernés feront l'objet d'une évaluation lors du Grand Oral.

LIEU DE FORMATION

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

DURÉE

24 mois

Contrat d'apprentissage ou
Contrat de professionnalisation

FINANCEMENT

Alternance ou porteur de projet

COMPÉTENCES VISÉES

- Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction.
- 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
- Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)
- Piloter l'activité d'un centre de profit

Liste des compétences visées : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/#anchor3>

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle (écrite et orale)

Épreuve individuelle et/ou collective

Training Game (jeu de rôle)

Dossier Professionnel

Grand Oral Final

INDICATEUR DE PERFORMANCE

Taux d'insertion globale 2023 : 69 % / 2022 : 85 %

Taux d'insertion dans les emplois visés 2023 : 27 % / 2022 : 35 %

Taux de réussite 2023 : 94 % / 2022 : 90 %

Taux de présentation 2023 : 87 % / 2022 : 87 %

*Certification professionnelle « Manager d'affaires » enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 - codes NSF 310, 312t, 313 - structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par MANITUDE, organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif VAE : <https://manitude.fr/vae-certification-professionnelle-manager-daffaires/> - Fiche RNCP N° 40257 consultable sur :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/>