

MANAGER D'AFFAIRES

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/>





MANAGER D'AFFAIRES

Niveau 7

Le Manager d'Affaires analyse les besoins de ses futurs clients et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Il gère un portefeuille clients et en recherche de nouveaux par une prospection active et ciblée. Interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le professionnel suit l'intégralité du projet, du devis à la facturation.

Secteur d'activité

Cette activité professionnelle peut s'exercer dans tous les secteurs ayant besoin de développer la vente de produits et services. Le manager d'affaires évolue dans des entreprises hétérogènes de par leurs secteurs d'activités (ex. conseil, alimentaire, automobile, sport et loisirs, information et communication, électroménager, transport/logistique, industrie de santé, ressources humaines, etc.), zones géographiques (France, international), taille (très petite, petite, moyenne, intermédiaire, grande entreprise), services (marketing, informatique, financier, RH, etc.).

Le manager d'affaires exerce son activité généralement au sein d'entreprises de taille intermédiaire ou des grandes entreprises, voire dans de plus petites structures qui ont des objectifs stratégiques de développement.

Avec de l'expérience, le manager d'affaires est en capacité de travailler en tant qu'indépendant pour des petites structures ou bien pour le déploiement d'une marque à l'international. Ses qualités d'entrepreneur (gestion financière, des ressources humaines, vision stratégique commerciale et marketing) lui permettent de mener à bien des missions en freelance.

Certification professionnelle
RNCP 40257

Niveau 7

Date d'enregistrement de la certification :
28/02/2025



2 ans



Type d'emplois accessibles

Manager d'affaires
Business Developer
Directeur commercial

Ingénieur commercial
Account executive
Directeur général

Business manager
Directeur / responsable d'agence
Directeur de magasin

Voies d'accès à la certification professionnelle Manager d'Affaires.

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant,
En contrat d'apprentissage,
Après un parcours de formation continue,

Modalités d'évaluation

- Mises en situations professionnelles individuelles écrites et orales,
- Epreuve individuelle et / ou collectives,
- Training Game (jeu de rôle),
- Dossier Professionnel,
- Grand Oral final.

Modalités et conditions d'accès

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.

BLOC 1

ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE ET DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL

Analyser un marché en menant une veille stratégique efficace pour identifier les opportunités et risques.

Évaluer la position concurrentielle de l'entreprise et identifier ses avantages stratégiques.

Définir un public-cible pertinent en s'appuyant sur des méthodes de segmentation et d'analyse client.

Construire une stratégie commerciale alignée avec les tendances du marché et les objectifs de l'entreprise.

Traduire cette stratégie en un plan d'action commercial opérationnel et omnicanal.

Élaborer un budget prévisionnel réaliste et calculer la rentabilité des actions

BLOC 2

DÉTECTION DES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE

Déployer une stratégie commerciale et en assurer le suivi opérationnel

Définir et suivre les indicateurs de performance commerciale

Structurer et animer une équipe commerciale en développant l'intelligence collective

Mettre en place des outils et process pour optimiser l'efficacité commerciale

Accompagner les équipes dans l'atteinte des objectifs et la montée en compétences



BLOC 3

MANAGER UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

Déployer une stratégie de management et de coordination d'équipe.
Animer et mobiliser des équipes internes et externes.
Assurer un suivi opérationnel et ajuster les actions en fonction des résultats.
Gérer et résoudre les conflits de manière efficace.
Mettre en place des dispositifs RH favorisant la montée en compétences et l'intégration des talents.
Piloter la performance managériale et ajuster les pratiques en fonction des besoins.

BLOC 4

PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

Élaborer une stratégie de gestion d'équipe commerciale et de management opérationnel.
Piloter l'activité commerciale à l'aide d'indicateurs de performance.
Définir et mettre en œuvre des stratégies de motivation et d'animation d'équipe.
Superviser et coordonner les actions commerciales.
Maîtriser les outils de Reporting et d'analyse des résultats.
Conduire des projets commerciaux et accompagner le changement.



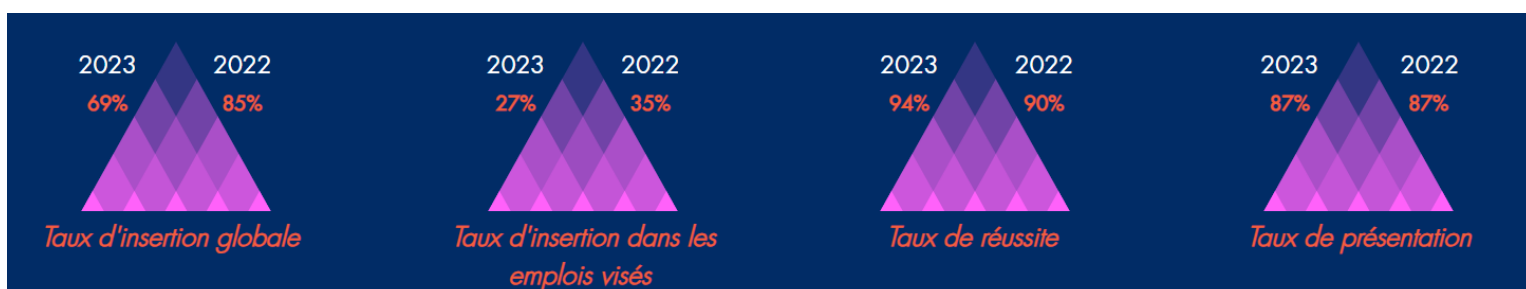


Les compétences

Réaliser une étude du marché
Déterminer les avantages concurrentiels à valoriser
Définir le public-cible inclusif
Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs durables
Décliner la stratégie commerciale en un plan d'action commercial (PAC) omnicanal inclusif
Elaborer le budget du plan d'action commercial
Argumenter les éléments du budget et les ratios de rentabilité auprès de la direction générale
Construire un plan de prospection commerciale de la stratégie de prospection Mesurer la performance
Chiffrer, en concertation avec la hiérarchie et l'équipe-métier dédiée, les propositions aux appels d'offres sélectionnées
Valoriser le portefeuille clients actuel
Communiquer régulièrement de façon individualisée avec les clients
Comprendre les besoins, les enjeux et les acteurs impliqués dans le projet d'achat du prospect
Négocier, en français et/ou en anglais, avec les différentes parties concernées, les solutions techniques, financières et/ou logistiques complexes
Conclure la négociation par une transaction respectueuse des intérêts des deux parties et du triptyque (QCD) Qualité-Coût-Délai
Informar les équipes internes et externes sur l'importance des affaires en cours et sur les stratégies à employer
Mettre en oeuvre des techniques inclusives d'animation d'équipes internes et externes
Suivre le travail des équipes et des partenaires
Solutionner les conflits entre collaborateurs
Participer à la mise en oeuvre de la démarche de Gestion des Emplois et Parcours Professionnels (GEPP)
Rédiger une fiche de poste inclusive
Organiser la coordination et la coopération des différents intervenants internes et externes en lien avec l'activité
Superviser la rédaction, l'obtention et la mise à disposition de l'ensemble des documents et actes administratifs obligatoires
Elaborer un processus de gestion des litiges
Concevoir des outils de pilotage et de suivi
Synthétiser, en utilisant des outils de bureautique, les données des résultats et les conditions dans lesquelles ils ont été réalisés
Rédiger un plan de gestion de crise

Le Manager d'Affaires en chiffres

Les indicateurs de performance 2023 instruits par MANITUDE



La formation Manager d'Affaires a été ouverte par ORFEOS en septembre 2025. Les premiers taux de réussite, d'insertion et de satisfaction seront publiés à l'issue de la première promotion, en 2027.

PERFORMANCE (EN COURS)

Taux de réussite à l'examen/certification, Taux d'insertion métier, Taux d'insertion global, Taux de poursuite d'étude, Taux de validation partielle

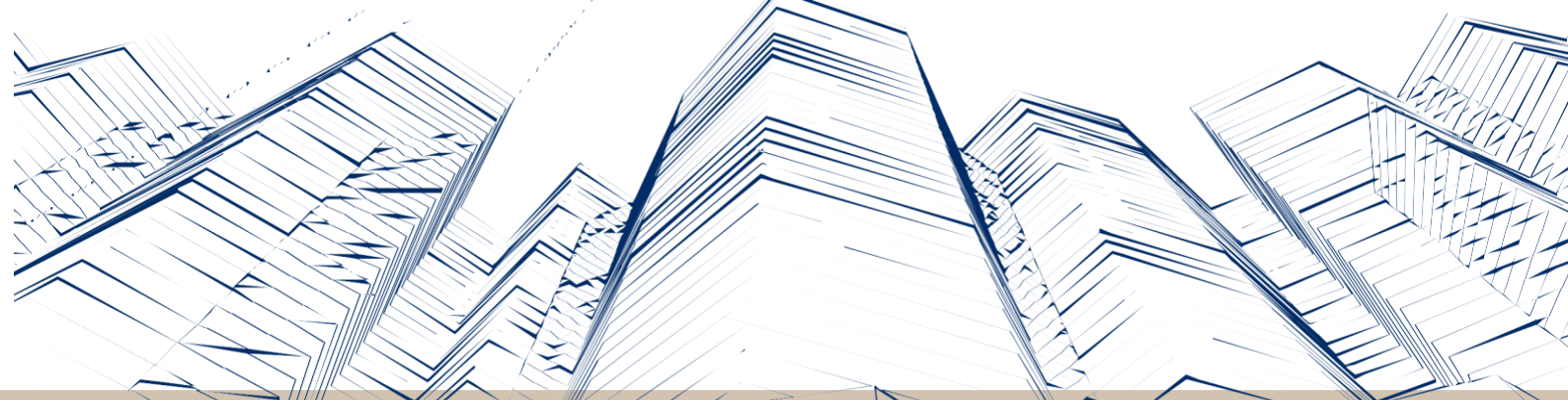
SOCIAL (EN COURS)

Taux de satisfaction alternants, Taux de satisfaction entreprises d'accueil, Taux d'abandon, Taux de rupture de contrat.

Modalités pédagogiques

Votre formation s'appuie sur des méthodes pédagogiques dynamiques et interactives en alternant apports théoriques, applications adaptées, travaux en atelier et mises en situation. (Visites d'entreprise, expositions culturelles, master class, café pédagogique...)

Vos formateurs pédagogues experts, les intervenants métiers useront de moyens et ressources adaptés à vos besoins et attentes afin de vous garantir un environnement d'apprentissage optimal.



Conditions d'accueil du public en situation de handicap

Les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation) sont prises en compte selon les cas. Pour toute situation de handicap merci de nous communiquer vos besoins pour envisager la faisabilité. Afin d'accueillir les personnes en situation de handicap, merci de consulter notre référent handicap, Emmanuel PLANCHON, via le [formulaire de contact](#).

Notre référent handicap est à votre disposition : contact@orfeosformation.com

Tarifs

Contrat d'apprentissage: Aucun frais d'inscription ni coût de formation à la charge du candidat. La formation est intégralement financée par l'OPCO de l'entreprise.

Formation initiale (statut étudiant) Des frais de scolarité sont à la charge de l'étudiant. Nous vous invitons à vous rapprocher du CFA pour connaître les tarifs en vigueur. contact@orfeosformation.com

Formation continue Le coût peut être pris en charge via le CPF, le plan de développement des compétences de l'employeur, ou France Travail selon le statut du candidat. Nous vous invitons à vous rapprocher du CFA pour connaître les modalités de financement applicables à votre situation.

contact@orfeosformation.com

06.68.00.65.46

