

# MASTERE

Manager d'affaires

Bac + 5



Titre de niveau 7

**RNCP 40257**

# Mastère

## Manager d'affaires

Bac + 5

Est une formation de niveau Bac + 5, niveau 7 , certifiée et délivrée par MANITUDE, spécialisée dans le commerce et le monde de l'entreprise. Réalisée sur 2 ans , elle s'adresse aux étudiants souhaitant se spécialiser dans le développement commercial au sein d'entreprises de tailles variées et dans des secteurs d'activités hétérogènes ex : conseil, alimentaire, automobile, sport et loisirs, information et communication, électroménager, transport/logistique, industrie de santé, ressources humaines, etc.)

Le but de la formation est de former des managers d'affaires capable d'analyser les besoins des futurs clients et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Véritable interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le manager d'affaires est en capacité de suivre l'intégralité d'un projet, de l'établissement du devis à la facturation.

Titre RNCP 40257

Niveau 7

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



2 ans



Après un Bac +3 ou un titre de niveau 6

# Métiers

## Devenez

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.

- ☞ Business manager
- ☞ Chargé d'affaires
- ☞ Technico-commercial  
grands comptes
- ☞ Directeur commercial
- ☞ Chef des ventes
- ☞ Directeur général
- ☞ Responsable e-commerce



# Programme

Année 1

## BLOC 1

### ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE ET DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Étude de marché et veille stratégique
- Analyse concurrentielle et positionnement stratégique
- Identification et segmentation du public cible
- Élaboration d'une stratégie commerciale
- Plan d'Action Commercial et approche omnicanale
- Budgétisation et rentabilité commerciale
- Présentation et argumentation stratégique

## BLOC 2

### DÉTECTION DES OPPORTUNITÉS DE CROISSANCE

- Stratégies et outils de prospection commerciale
- Suivi et mesure de la performance commerciale
- Réponse aux appels d'offres et propositions commerciales
- Gestion et fidélisation du portefeuille clients
- Communication et relation client
- Détection des besoins et construction de l'offre
- Techniques de négociation et closing
- Négociation commerciale en anglais



# Programme

Année 2

## BLOC 3

### MANAGER UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

- Leadership et mobilisation des équipes
- Animation et coordination des équipes internes et externes
- Gestion des conflits et médiation
- Gestion des compétences et parcours professionnel
- Recrutement et intégration des talents
- Pilotage et suivi de la performance des équipes

## BLOC 4

### PILOTER UN CENTRE DE PROFIT

- Coordination et optimisation des ressources
- Conformité réglementaire et gestion des documents administratifs
- Gestion des litiges et prévention des contentieux
- Pilotage de la performance et outils de suivi
- Reporting et analyse des résultats
- Gestion de crise et planification des risques



# Evaluation

## Modalités

- Mise en situation professionnelle (écrite et orale)
- Épreuve individuelle et/ou collective
- Training Game (jeu de rôle)
- Dossier Professionnel
- Grand Oral Final

## Validation

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il valide les 4 blocs de compétences.

Pour valider un bloc de compétences, toutes les compétences du bloc devront être validées.

L'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences se traduit par un certificat de compétences du ou des blocs validés.

Les blocs de compétences validés sont acquis à vie.

# Modalités

## Conditions d'accès

Admission hors  
parcoursup

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation



## Prérequis

A l'inscription

1ère année

diplôme ou titre de  
**niveau 6 (Bac +3)**

**Niveau 6 (Bac +3) avec  
2 années d'expérience**

2ème année

**Diplôme Bac + 4 validé  
ou équivalent inscrit au  
RNCP**

Sur demande de dérogation, il est néanmoins possible d'inscrire des candidats s'ils justifient :

**d'un niveau 6 (Bac + 3) et de 2 années d'expérience professionnelle dans le secteur.**

**d'un niveau 5 (Bac +2 ) dans le domaine managérial et commercial et de 5 années d'expérience professionnelle dans le secteur;**

# Inscription et sélection

## ETAPE 1

[www.orfeosformation.com](http://www.orfeosformation.com)



- ⇒ Dépôt du dossier de candidature, validation des prérequis, fiche de renseignements et pièces justificatives.
- ⇒ Dépôt du CV et de la lettre de motivation
- ⇒ Test de positionnement ORFEOS
- ⇒ Entretien individuel avec la direction d'Orfeos
- ⇒ Réponse par courriel sous 7 jours

## ETAPE 2

Validation de votre inscription



- ✓ Après l'instruction de votre dossier
- ✓ Après la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation dans les 3 mois suivant la date de votre entrée en formation

# CONTACT



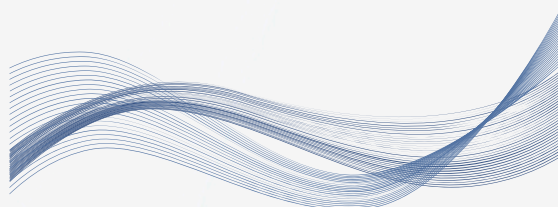
[www.orfeosformation.com](http://www.orfeosformation.com)



06 68 00 65 46



Rouen



# SUIVEZ-NOUS

