

|                                                                                   |                                                                                          |                                                                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <b>Fiche Programme pour le<br/>Mastère Manager d'affaires</b>                            |                                                                                                                              |
|                                                                                   | <b>Code RNCP</b><br><b>RNCP40257 –</b><br><b>Manager d'affaires</b><br><b>(Niveau 7)</b> | <b>Version</b><br>V01 - du 10/06/2024<br>Par MANITUDE<br><b>Date d'échéance<br/>de l'enregistrement</b><br><b>28-02-2028</b> |

### **Présentation :**

La formation Mastère Manager d'affaires inscrite au RNCP 40257 vise à former des professionnels capables de piloter des projets d'affaires complexes, en intégrant des compétences commerciales, managériales, financières et stratégiques. Elle correspond à un niveau 7 (équivalent bac+5) et s'adresse à ceux qui veulent exercer des responsabilités de développement commercial et de gestion de centre de profit, souvent dans un environnement B2B ou en lien avec des prestations techniques ou industrielles.

**RNCP 40257 :** [RNCP40257 - Manager d'affaires](#)

### **Public visé :**

Le Mastère Manager d'Affaires est une formation tout public, accessible aux étudiants, aux demandeurs d'emploi, aux salariés et aux professionnels du secteur (accessible aux personnes en situation d'handicap).

### **Type d'emplois accessibles :**

- Business manager
- Business developer
- Account executive
- Chargé d'affaires
- Ingénieur d'affaires
- Responsable du développement commercial/responsable commercial
- Technico-commercial grands comptes
- Développeur des ventes
- Ingénieur commercial
- Directeur / responsable d'agence
- Directeur commercial
- Directeur de magasin
- Responsable e-commerce

### **Pré requis et conditions d'accès à la formation :**

Le cursus de 2 ans préparant à la Certification professionnelle « Manager d'Affaires » s'adresse aux apprenants titulaires d'un diplôme de niveau 6 (Bac + 3).

**Sur demande de dérogation**, il est néanmoins possible d'inscrire des candidats en 1ère année s'ils justifient d'un Niveau 6 (Bac + 3) et de 2 années d'expérience professionnelle dans le secteur.

**Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris**

+33 1 40 70 00 04 – [info@myfrenchuniversity.com](mailto:info@myfrenchuniversity.com) - <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

La 2ème année du cycle préparant à la certification professionnelle « Manager d'Affaires » Niveau 7 est accessible aux apprenants qui justifient d'un Bac + 4 validé ou équivalent inscrit au RNCP ou bénéficiant d'une procédure de validation des acquis, et d'une dispense d'enseignement des blocs de compétences suivants :

Bloc 1 - Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction

Bloc 2- 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.

**Important : Les candidats titulaires d'un diplôme étranger doivent impérativement fournir une attestation de comparabilité ENIC NARIC et la soumettre via la demande de dérogation accompagnée du diplôme**

### **Compétence(s) visée(s) :**

**Réaliser une étude du marché** en mettant en place une démarche de veille pour anticiper les évolutions du secteur et du marché afin de détecter les facteurs clés de succès (FCS) et les opportunités de croissance pour l'entreprise

**Déterminer les avantages concurrentiels à valoriser**, en construisant une analyse interne de l'entreprise et une carte perceptuelle (ou mapping concurrentiel) des concurrents directs et indirects pour proposer des orientations commerciales positionnant l'entreprise dans les tendances actuelles du marché

**Définir le public-cible inclusif** en utilisant les techniques de l'Ideal Customer Profile (ICP) pour garantir que la future offre commerciale trouvera sa place sur le marché en obtenant un fort potentiel de rentabilité

**Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs durables** en tenant compte des forces et faiblesses de l'entreprise et des opportunités et menaces du marché pour élaborer, en collaboration avec le service marketing, la stratégie commerciale

**Décliner la stratégie commerciale en un plan d'action commercial (PAC)** omnicanal inclusif, traduisant en résultats concrets les orientations à moyen et long terme de la stratégie pour construire, en accord avec le service marketing et communication, avec une feuille de route, respectueuse de la RSE, de la législation et des contraintes de l'entreprise

**Elaborer le budget du plan d'action commercial** en calculant, à l'aide d'un tableur, l'investissement financier marketing et commercial annuel préconisé dans le plan d'action pour calculer les ratios de rentabilité (seuil et point mort) afin de réaliser les arbitrages jusqu'à ce que l'équilibre entre la satisfaction des objectifs de la stratégie et les moyens engagés soit trouvé

**Argumenter les éléments du budget et les ratios de rentabilité** auprès de la direction générale en préparant un support de présentation adapté aux diversités pour obtenir une validation par les dirigeants et les actionnaires

**Construire un plan de prospection commerciale** en décidant des différentes techniques et canaux de prospection à utiliser au regard des objectifs fixés et des personae ciblés pour permettre aux équipes d'être efficace et de gagner du temps dans la conquête de nouveaux clients tout en respectant la législation et les contraintes de l'entreprise

Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris

+33 1 40 70 00 04 – [info@myfrenchuniversity.com](mailto:info@myfrenchuniversity.com) – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

**Valoriser le portefeuille clients actuel** en réalisant une cartographie des clients actuels en s'appuyant sur les données du CRM pour déterminer les priorités commerciales et mettre en place des actions de fidélisation destinées aux clients à forte valeur ajoutée afin de développer les ventes actuelles

**Comprendre les besoins, les enjeux et les acteurs impliqués dans le projet d'achat du prospect** en utilisant les techniques d'écoute active, en prenant en compte les situations de handicap et en instaurant un climat de confiance pour coconstruire (avec le prospect et l'équipe) une offre adaptée au projet B2B ou B2C

**Négocier, en français et/ou en anglais, avec les différentes parties concernées**, les solutions techniques, financières et/ou logistiques complexes en s'appuyant sur les éléments de l'USP préparés en amont pour traiter de façon inclusive les objections des différents interlocuteurs dans une position de conseil afin de trouver une solution préservant les intérêts de chacune des parties

**Conclure la négociation par une transaction respectueuse des intérêts des deux parties et du triptyque (QCD) Qualité-Coût-Délai**, en utilisant une technique de closing adaptée à la situation pour obtenir un accord définitif de la part du client et des recommandations actives de clients potentiels

**Rédiger un plan de gestion de crise en déterminant les crises les plus susceptibles de nuire à l'activité et leur impact** commercial, social, sociétal pour préparer l'équipe et réduire au maximum les dommages à long terme causés à l'activité

### **Objectif(s) pédagogique (s)**

#### **Objectif 1 : Définir et piloter une stratégie de développement d'affaires**

- Analyser un marché, détecter des opportunités commerciales.
- Élaborer une stratégie de conquête ou de fidélisation.
- Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales cohérent avec les objectifs stratégiques.
- Négocier à haut niveau avec des interlocuteurs stratégiques (grands comptes, partenaires, etc.).

#### **Objectif 2 : Gérer la performance économique et financière d'un projet ou d'un centre de profit**

- Élaborer des budgets prévisionnels.
- Piloter la rentabilité des affaires (marge, coûts, trésorerie).
- Analyser les indicateurs financiers pour ajuster la stratégie.
- Assurer la conformité des opérations (réglementation, normes, risques contractuels).

#### **Objectif 3 : Manager les équipes et les parties prenantes**

- Recruter, animer, et développer les compétences d'une équipe.
- Piloter des équipes pluridisciplinaires, parfois à distance ou en mode projet.
- Gérer les conflits et favoriser la cohésion.
- Créer une culture de la performance et de l'engagement.

#### **Objectif 4 : Conduire des projets complexes dans un environnement concurrentiel**

- Identifier les ressources nécessaires et planifier leur mise en œuvre.
- Superviser l'exécution du projet (qualité, coûts, délais).

- Gérer les aléas et les risques.
- Coordonner les parties prenantes internes et externes.

#### **Objectif 5 : Adopter une posture entrepreneuriale et agile**

- Détecter les signaux faibles et anticiper les changements.
- Être force de proposition dans un environnement en mutation.
- S'adapter à des environnements multiculturels et internationaux.
- Innover dans les pratiques commerciales, managériales ou organisationnelles.

#### **Durée et modalité d'organisation :**

Durée : 2 ans dont 910 heures de formation au total

#### **Lieux :**

La formation se déroule à la Private French University, située au 5 Rue Viète, Paris 17.

#### **Accessibilité & prise en compte des situations de handicap :**

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute personne reconnue en situation de handicap ou souhaitant nous fait part d'une difficulté morale ou physique, nous vous invitons à contacter la référente handicap de l'établissement pour étudier la faisabilité de votre projet de formation.

Des mécanismes de compensation (tiers temps, supports visuels) sont aussi utilisés. L'ensemble des parties prenantes de la formation est sensibilisé à cette situation et des procédures d'alerte décrochage sont aussi prévues.

Coordonnées du référent handicap :

Zineb AIT YDIR

[za@myfrenchuniversity.com](mailto:za@myfrenchuniversity.com) / 01 40 70 00 04

#### **Voie d'accès :**

L'accès à la certification est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 6 (Bac+3) ou équivalent.

Le cycle de formation à la certification a été créé sur un modèle de formation alternée impliquant une participation importante de l'entreprise tant en termes de temps de présence de l'apprenant que de missions qui lui sont confiées.

A ce titre, la période d'apprentissage en entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance doit être au minimum d'une durée de 80 jours par an (pas obligatoirement dans la même entreprise) et ne peut débuter :

- après le 30/01/2026 pour la 1ère année
- après le 29/01/2027 pour la 2ème année

**Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris**

+33 1 40 70 00 04 – [info@myfrenchuniversity.com](mailto:info@myfrenchuniversity.com) – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

La période de stage en entreprise dans le cadre d'une formation initiale, doit être au minimum d'une durée de 80 jours par an (pas obligatoirement dans la même entreprise) et ne peut débuter :

- **après le 30/01/2026 pour la 1ère année**
- **après le 29/01/2027 pour la 2ème année**

Au-delà de cette date, la liste des apprenants sans entreprise (stage ou alternance) est envoyée à l'organisme certificateur qui, conformément au règlement de la certification et selon les circonstances, décide d'exclure l'apprenant de la liste des inscrits à la formation certifiante.

### **Déroulé / contenu de la formation :**

Le parcours de formation se structure autour de quatre blocs de compétences avec un accompagnement pédagogique complet :

- **BLOC1** : Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction
- **BLOC 2** : 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
- **BLOC 3** : Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)
- **BLOC 4** : Piloter l'activité d'un centre de profit

### **Méthodes mobilisées :** (Moyens pédagogiques et techniques)

Les moyens pédagogiques utilisés pour mener à bien la formation dispensée par notre établissement, sont :

Eléments matériels de la formation

- Support pédagogique et techniques,
- Salle de formation,
- Équipements divers,
- Documentation...

Les méthodes pédagogiques :

- Face à face avec le formateur
- Mises en situation
- Initiation aux outils et logiciels spécialisés
- Travail en sous-groupe ou en binôme,
- Étude de cas
- Exercices pratiques, outils d'analyse,
- Exposés et présentation des projets
- QCM

**Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris**

+33 1 40 70 00 04 – [info@myfrenchuniversity.com](mailto:info@myfrenchuniversity.com) – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

### **Modalités de suivi et d'évaluation :**

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

### **Effectif plafond :**

L'effectif pour le démarrage de la formation Mastère Manager d'affaires en présentiel est de 15 personnes.

### **Tarifs :**

*Le prix de l'action de formation est fixé à **5700 € par année***

*Les modalités de paiement de la somme sont les suivantes :*

- *Frais d'inscription : 500 € (Montant non remboursable)*
- *Frais de scolarité : 5200 € HT*

*« TVA non applicable - article 293 B du CGI ». La TVA ne peut donc pas être déduite ni récupérée des achats de biens et de services effectués pour l'activité*

### **Référents :**

- Référent Pédagogique : Lovy RAMCHURN, lr@myfrenchuniversity.com
- Référente Administrative : Zineb AIT YDIR, za@myfrenchuniversity.com
- Référente handicap : Zineb AIT YDIR, za@myfrenchuniversity.com

### **Suite de parcours et débouchés :**

Le titre Manager d'affaires étant un diplôme de niveau 7 (équivalent bac +5 / Master), il constitue en général un aboutissement de parcours, notamment pour des personnes souhaitant occuper des postes à responsabilité dans le développement commercial, la gestion de projet ou le management stratégique.

Cependant, des **poursuites d'études** sont possibles, notamment :

- Un **MBA (Master of Business Administration)** pour approfondir la dimension stratégique ou internationale.
- Un **Doctorat en sciences de gestion** ou un **DBA (Doctorate of Business Administration)**, pour ceux qui souhaitent s'orienter vers l'expertise, la recherche appliquée ou l'enseignement supérieur.
- Des **certifications spécialisées** : gestion de projet (PMP, PRINCE2), Lean Management, négociation avancée, management interculturel, etc.

### **Débouchés professionnels :**

Le titre forme à des postes de cadre ou dirigeant, avec une forte orientation business et gestion de projet, voici les principaux métiers visés :

#### **- Postes en développement commercial**

Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris

+33 1 40 70 00 04 – [info@myfrenchuniversity.com](mailto:info@myfrenchuniversity.com) – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)

- Manager d'affaires
- Business Developer
- Responsable grands comptes
- Ingénieur d'affaires
- Responsable du développement commercial
- Responsable de centre de profit

**- Postes en gestion de projet et pilotage stratégique**

- Chef de projet senior
- Responsable d'activité / d'unité opérationnelle
- Manager de projets industriels ou technologiques
- Responsable de département ou de BU (Business Unit)

**- Postes dans le conseil et la gestion**

- Consultant en stratégie commerciale ou opérationnelle
- Consultant en conduite du changement
- Auditeur interne / Contrôleur de gestion opérationnel

**-Secteurs d'activité visés**

- Services aux entreprises
- Industrie (BTP, énergie, télécoms, aéronautique...)
- Ingénierie et SSII/ESN
- Banque, assurance, finance
- Transport et logistique
- Conseil et audit

**Private French University – 5 rue viète, 75017 Paris**

+33 1 40 70 00 04 – [info@myfrenchuniversity.com](mailto:info@myfrenchuniversity.com) – <https://myfrenchuniversity.fr/>

SARL au capital de 100 000 euros – SIRET 517 679 742 00042 – Code NAF 8559A – Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11754515875 auprès de la préfecture de la région Ile de France – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (art L.6352-12 du code du Travail)