

TITRE PRO BAC+ 5 Niveau 7

MANAGER D'AFFAIRES

RNCP40257 | Nom du certificateur : MANITUDE |

Date d'enregistrement : 28-02-2025

CLASSE DÉDIÉE



DESCRIPTION DE LA FORMATION :

Dans un environnement économique en constante évolution, les entreprises recherchent des profils capables d'allier vision, performance commerciale et excellence de gestion.

C'est dans cette dynamique que s'inscrit la formation Manager d'Affaires en formant des professionnels capables de piloter un centre de profit, développer un portefeuille client, manager des équipes et déployer des stratégies commerciales à fort impact.

Destinée à celles et ceux qui visent des fonctions à responsabilités ou souhaitent renforcer leurs compétences managériales et commerciales, cette formation de niveau 7 (Bac+5) vous dote des outils, méthodes et postures indispensables pour réussir dans des environnements exigeants, digitaux et concurrentiels.



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

À l'issue du parcours, vous serez capable de :

- Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable,
- Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client,
- Manager des équipes pluridisciplinaires et piloter un réseau de partenaires,
- Piloter l'activité d'un centre de profit



PROFIL ET PRÉREQUIS :

- Eligible au contrat d'apprentissage

Accès en 1^{re} année :

- Sont éligibles à l'inscription en première année :
- Les candidats titulaires d'un diplôme de niveau Bac+3 ou d'une certification professionnelle enregistrée au niveau 6 du RNCP.
- Sur demande de dérogation, la formation est également ouverte aux candidats :
- Justifiant d'un niveau Bac+3 (ou d'une certification de niveau 6) et d'au moins 2 ans d'expérience professionnelle dans le secteur, alternance comprise.

Accès direct en 2^e année :

- Sont éligibles à l'inscription en deuxième année :
- Les candidats titulaires d'un diplôme Bac+4 validé ou équivalent inscrit au RNCP (justifié par un relevé de notes précisant l'admission ou le passage en année supérieure) et
- Bénéficier d'une dispense des blocs de compétences suivants : RNCP40257BC01 (Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable) & RNCP40257BC02 (Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client)



CONDITIONS D'ADMISSION ET INSCRIPTION :

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise
- Inscription : segolene.bihonda@supalia.fr - 01 43 53 64 99
- Réponse : sous 5 jours à partir de la demande d'informations du candidat



PROFESSIONS CIBLÉES :

La formation vous permettra d'accéder à une variété de postes, quel que soit le type d'organisation :

- Manager d'affaires
- Ingénieur d'affaires
- Directeur commercial
- Business Developer,
- Chargé d'affaires

LIEU DE LA FORMATION :

FACO 115 rue Notre Dame des Champs 75006 Paris
/Visio/E-learning | 70% présentiel / 30% distanciel

DATE DE DÉBUT :

28 septembre 2026

DURÉE DE LA FORMATION :

24 mois en alternance dont 910 h en formation*

*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

RYTHME :

3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation

COÛT DE LA FORMATION :

Aucun frais pour l'apprenti.

Nous contacter pour + d'information

TYPE DE CONTRAT :

Apprentissage

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Évaluation en cours de formation
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel

MOYENS TECHNIQUES

- Présentiel : les salles de formation sont équipées d'un vidéoprojecteur, d'un tableau blanc et disposent d'une connexion wifi.
- Visio : un outil de visioconférence sera fourni par Supalia aux apprenants pour suivre leurs cours à distance.
- E-learning : une plateforme dédiée sera mise à disposition, encadrée par un accompagnement pédagogique.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : mises en situation professionnelle, jeux de rôles, études de cas, travaux de groupe
- Partage d'expériences, brainstorming
- E-learning accompagné

POURSUITE D'ÉTUDES

- Le titre étant positionné au niveau 7, il constitue généralement une finalité de parcours.
- Des formations complémentaires ou certifications spécialisées (MBA, Executive MBA, formations courtes certifiantes) peuvent toutefois être envisagées selon le projet professionnel

LES DE + supalia SCHOOL

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94 % de réussite aux examens
- 93 % taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs
- Issus du secteur professionnel concerné

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap après étude du dossier. Pour toute précision contacter notre Référent handicap : referent-handicap@supalia.fr

supalia
SCHOOL

Le Confluent,
4 rue Eugène Renault
94700 Maisons-Alfort

PROGRAMME DE LA FORMATION

PREMIÈRE ANNÉE

BLOC 1 – Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction - RNCP40257BC01

- 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 – 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 - RNCP40257BC02

- 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

DEUXIÈME ANNÉE

BLOC 3 – Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires Leadership et mobilisation des équipes - RNCP40257BC03

- 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 l'activité d'un centre de profit - RNCP40257BC04

- 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

> Pour étudier les possibilités d'équivalence et de passerelles, merci de vous rendre sur la page de présentation de votre formation sur le site France Compétences, au lien suivant : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/>

> Vous souhaitez en savoir plus sur l'insertion professionnelle après votre formation ? Consultez les indicateurs clés disponibles sur le site [InserJeunes](#)

CONTACT & INSCRIPTION

- ✉ segolene.bihonda@supalia.fr
- ☎ 01 43 53 64 99



www.supalia.fr