

Certification professionnelle de niveau 7 Manager d'affaires



Pour quels métiers ?

Directeur Commercial, Chargé(e) d'affaires, Manager du développement commercial, Business développer, Responsable grands comptes, Manager d'affaires, Ingénieur technico-commercial, Responsable de projets

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

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://www.manitude.fr/vae-certification-professionnelle-manager-daffaires/> - Fiche RNCP N° 40257 consultable sur : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/>

Prérequis

- Pour intégrer la formation en 2 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'étude post-bac et de deux années d'expérience professionnelle (alternance incluse).

Objectifs

- Conduire des projets stratégiques
- Former des spécialistes dans le management de l'innovation commerciale
- Assurer le développement commercial

Cursus au choix

En moyenne 910 heures de formation sur 2 ans (hors examens)

En contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

En parcours en initial avec stage obligatoire sur devis

En VAE

Pour en savoir plus sur le coût de la formation

[Cliquez ici](#)

Rythme

En moyenne 3 jours tous les 15 jours en formation

De septembre à juillet

Les périodes d'examens sont imposées par le certificateur

Évaluations sur 2 ans

Mise en situation professionnelle (écrite et orale)

Épreuve individuelle et/ou collective

Training Game (jeux de rôle)

Dossier professionnel

Grand oral final

Poursuites d'études

Passer les concours de la fonction publique

Intégrer un master/ère spécialisé

Indicateurs nationaux de performance de la certification pour l'ensemble des voies d'accès

Indicateurs nationaux	2023	2022
Taux d'insertion globale	69%	85%
Taux d'insertion dans les emplois visés	27%	35%
Taux de réussite	94%	90%
Taux de présentation	87%	87%

Contenu de formation sur 2 ans

ANNÉE 1

BLOC 1 : DÉFINIR ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE DURABLE EN FONCTION DES OBJECTIFS DE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE FIXÉS PAR LE COMITÉ DE DIRECTION (234,5h) :

- Etude de marché et veille stratégique
- Analyse concurrentielle et positionnement stratégique
- Identification et segmentation du public cible
- Elaboration de la stratégie commerciale
- Plan d'actions commerciales 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 (269,5h) :

- 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

ANNÉE 2

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RESEAU DE PARTENAIRES (210h) :

- Leadership et mobilisation des équipes
- Animation et coordination des équipes internes et externes
- Gestion de 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 (196h) :

- 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

EFFECTIF

15 par classe maximum

CERTIFICATION

