



**BAC +5**  
**MANAGER**  
**D'AFFAIRES**

Mise à jour le 11.01.2023

## OBJECTIFS

Professionnaliser le métier de manager ; concevoir une stratégie de prospection d'affaires ; gérer les ressources humaines ; piloter et optimiser l'activité d'un centre de profit ; appliquer des techniques de négociation

## PRÉREQUIS

**NIVEAU : BAC +3**

### **Modalités d'Admission :**

Sur dossier de candidature  
Entretien individuel de motivation  
Tests écrits

## ORGANISATION

Durée : 24 mois  
Volume horaire : 1100 heures  
Rythme alternance : 3 jours en formation une semaine sur deux

## TARIFS TTC

FC 4100 €/an  
CP 10.98 €/heure \*

\* Selon prise en charge OPCO



Formation accessible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage, formation continue, VAE, DIF, CIF

**BAC+5 MANAGER D'AFFAIRES**  
**NIVEAU VII**

## **MANAGER D'AFFAIRES**

Niveau 7 (EU), certification professionnelle enregistrée au RNCP n°36502 sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 31 Mai 2022, avec effet jusqu'au 01/06/2024 - Code NSF 310, 312t, 313 - sous l'autorité et délivrée par **MANITUDE**  
Code diplôme 16X31029

## UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

### **U1 Analyser et détecter des marchés porteurs**

- 112 h**
- Rechercher et collecter des informations sur les secteurs d'activité relatifs aux clients pour définir le cadre de l'analyse
  - Recenser et analyser les facteurs du macro-environnement et du micro-environnement pour mesurer les risques, détecter les opportunités et les marchés porteurs
  - Réaliser un benchmark sur un secteur d'activité ou une entreprise pour concevoir une offre traduisant le positionnement de son client et répondant aux besoins du marché

### **U2 Préparer et réaliser la prospection**

- 147 h**
- Préparer sa prospection en qualifiant son fichier de prospection et en organisant la session d'appel afin d'augmenter la prise de rendez-vous
  - Préparer son appel en prenant en compte les questions et les objections possibles de la part du prospect en construisant une accroche adaptée au prospect
  - Prendre contact avec le prospect afin de décrocher un rendez-vous en appliquant les techniques et la structure de l'appel.

### **U3 Mettre en œuvre la stratégie commerciale**

- 238 h**
- Mener l'entretien de découverte en s'appuyant sur son expertise et un questionnaire personnalisé afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.
  - Réaliser un rendez-vous avec le prospect à distance en maîtrisant les outils de visioconférence et sa communication pour être impactant

### **U4 Recruter et intégrer des talents**

- 105 h**
- Définir le profil du candidat en dressant la liste des activités et les compétences requises (technique et comportementale) pour bien orienter les recherches au moyen de grilles de compétences et fiches de postes
  - Sélectionner le process permettant d'aller rechercher des critères concrets à partir des compétences

