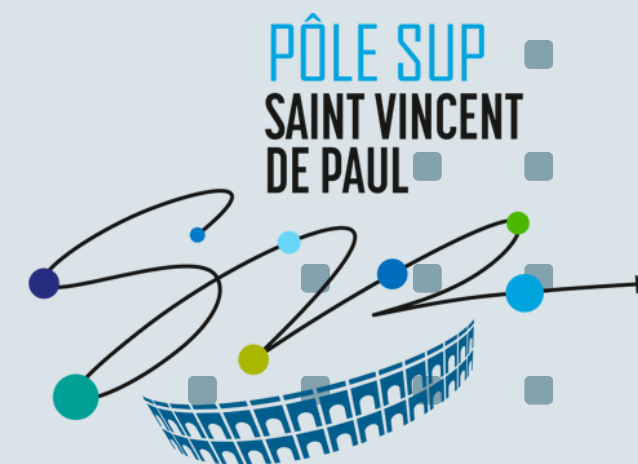


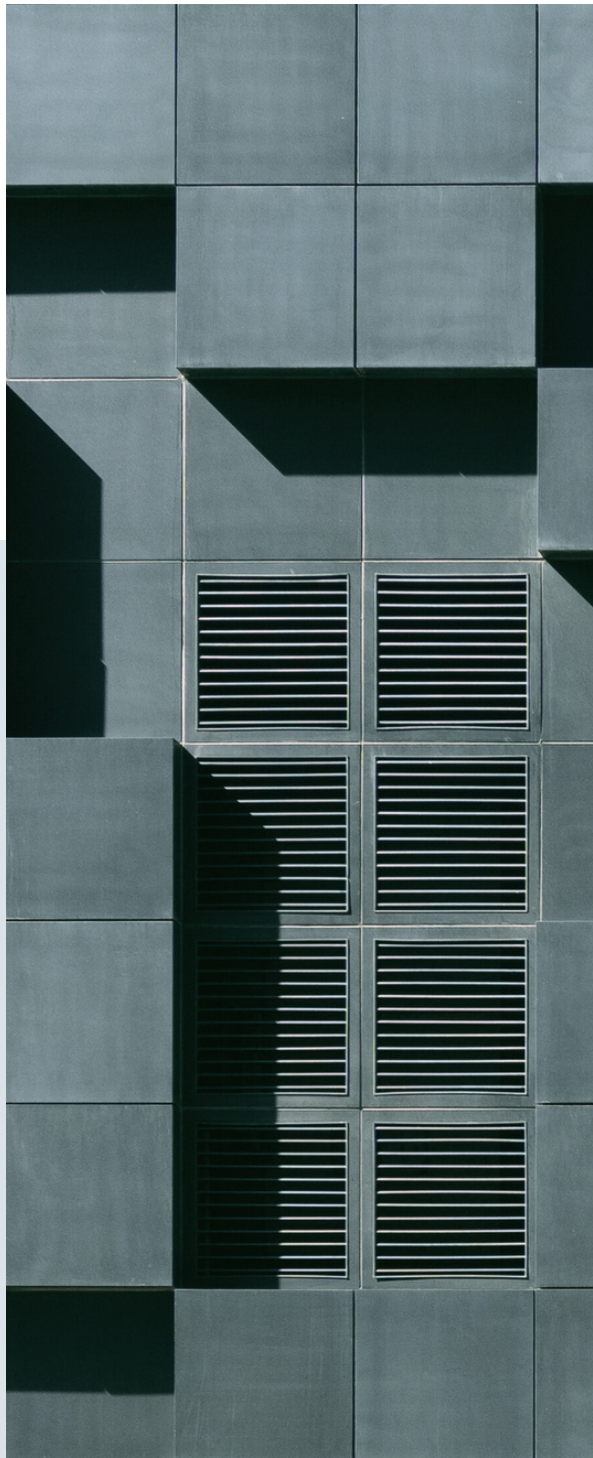
Manager des Affaires

R N C P 4 0 2 5 7 Niveau 7

2030

Pôle Sup Saint Vincent de Paul





2 ans Niveau Bac +5



Introduction

Pilotez la croissance, prenez des décisions stratégiques et développez des affaires à forte valeur ajoutée.

Le MA forme des décideurs capables de concevoir, déployer et piloter une stratégie commerciale globale dans des environnements complexes et concurrentiels.

Durée : 2 ans

Format : Alternance

Rythme : 1 jour/ semaine en centre et 4 jours en entreprises

Prérequis : Titulaire d'un Bac +3



Objectifs

A l'issue de la formation, le diplômé sera capable de :

- **Définir et déployer** une stratégie de développement commercial performante
- **Manager** des équipes commerciales et projets stratégiques
- **Négocier et conclure** des affaires complexes à forte valeur ajoutée
- **Piloter** un centre de profit et suivre la performance globale
- Accompagner la **croissance** et la **transformation** de l'entreprise

4 blocs de compétences

ANNEE 1

BLOC 1



- Stratégie de développement commercial
- Etude de marché
- Indicateurs de performance

Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction

- Plan de prospection
- Réponse à appel d'offre
- Négociation commerciale
- Social Selling
- Gestion des objections
- Fidélisation et relation client

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

4 blocs de compétences

ANNEE 2

BLOC 3



Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires

- Management d'équipe
- Stratégie RH et recrutement
- Leviers de motivation
- Suivi de la performance

- Optimisation et performance
- Optimisation des ressources
- Outils de pilotage

BLOC 4



Piloter l'activité d'un centre de profit



Evaluations

Bloc 1

Bloc 2

Bloc 3

Bloc 4

EPREUVE NATIONALE

Stratégie de
développement commercial
Dossier + Oral

CONTRÔLE CONTINU

EPREUVES NATIONALES

Plan de prospection
Dossier + Oral
Réponse à appel d'offre
Dossier + Oral
Négociation commerciale
Ecrit + jeux de rôle

CONTRÔLE CONTINU

EPREUVE SNATIONALES

Management d'équipe
Jeu de rôle
Stratégie RH et
Recrutement
Ecrit + jeux de rôles

CONTRÔLE CONTINU

EPREUVE NATIONALE

Optimisation et
performance
Dossier + Oral

CONTRÔLE CONTINU



Autres Evaluations

1

AUTO-ÉVALUATIONS

Par l'apprenant

2

EVALUATION PROFESSIONNELLE

Par le tuteur

3

GRAND ORAL

Oral avec jury de 1 h

OK

Les 4 blocs et le grand oral
doivent être validés

INTÉGRITÉ & TRANSPARENCE !



**“Agir de manière
éthique, honnête et
transparente dans
toutes les
interactions.”**

Notre engagement envers
l'intégrité va au-delà des mots, il
se reflète dans chaque action,
créant ainsi un environnement
fondé sur la confiance.

Nos Valeurs



- ✓ **Professionalisation**
- ✓ **Expérience terrain**
- ✓ **Intervenants professionnels**
- ✓ **Pédagogie**
- ✓ **Projets dynamiques**

Débouchés

- Manager d'affaires
- Business developer senior
- Responsable de la stratégie commerciale
- Directeur/ Responsable stratégique
- Responsable de centre de profit
- Entrepreneur/ Dirigeant d'entreprise
- Consultant en stratégie commerciale



Pôle Sup Saint Vincent de Paul