

MANAGER D'AFFAIRES *

TAUX DE SATISFACTION

SORTANTS 2028

☆ FORMATION EN ALTERNANCE 2 ANS

- › Contrat d'apprentissage | 939 heures *ou*
- › Contrat de professionnalisation | 939 heures

☆ STAGE ALTERNÉ

- › Statut étudiant › stages en entreprise

★ Les objectifs

ANALYSER LES BESOINS CLIENTS POUR CONSTRUIRE UNE OFFRE COMMERCIALE SUR MESURE ET À HAUTE VALEUR AJOUTÉE

GÉRER UN PORTEFEUILLE CLIENTS ET DÉVELOPPER UNE PROSPECTION ACTIVE ET CIBLÉE

UTILISER LES PROCESSUS DE TRANSFORMATION DIGITALE
COORDONNER ET GÉRER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE
DANS LE CADRE DE PROJETS D'AFFAIRES

LE MÉTIER



Analyser un marché et son environnement pour construire une stratégie de développement.

Maîtriser les clés d'une stratégie commerciale performante, de la budgétisation à la conquête et la fidélisation de clients.

Développer des offres commerciales complexes à forte valeur ajoutée, adaptées aux attentes de clients exigeants dans un contexte concurrentiel.

Négocier et conclure des ventes complexes dans des contextes professionnels à forts enjeux.

Développer ses compétences en organisation, management et coordination d'équipes.

Recruter, accompagner et faire évoluer les talents en lien avec la direction et les ressources humaines, dans le cadre d'un développement d'affaires.

Piloter une activité durable grâce au suivi de performance, au reporting et à la gestion de situations complexes ou de crise.

QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

- ☆ Manager d'affaires
- ☆ Business manager - Business développer
- ☆ Directeur d'agence/de magasin
- ☆ Chargé d'affaires - Ingénieur d'affaires
- ☆ Directeur commercial / Responsable du développement commercial/
Responsable commercial
- ☆ Technico-commercial grands comptes
- ☆ Responsable e.commerce
- ☆ Développeur des ventes....

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

LES + DU CAMPUS

DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

Établissement associatif sous contrat avec l'État et membre du réseau de l'Enseignement Catholique.

Un projet éducatif mettant l'humain au coeur des préoccupations.

PÉDAGOGIE

Accompagnement par un référent de la formation.

Méthodes mobilisées : étude de cas d'entreprise, mise en situation, semaine entrepreneuriat, projet...

VIE ÉTUDIANTE

Un BDE actif : intégration, gala de fin d'année, remise des diplômes, événements sportifs et culturels...

PARLÉA : accompagnement par une équipe d'écoute et un psychologue.

RECHERCHE ENTREPRISE

Un service dédié à la relation étudiants/entreprises (contrat en alternance et stage), Alternance Dating.

Des partenariats avec un vivier de + de 600 entreprises.



CONDITIONS D'ACCÈS

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

Pour intégrer la formation en un an, le candidat doit être titulaire d'un bac + 4 validé ou équivalent inscrit au RNCP (relevé de notes précisant admis ou passage en année supérieure)

Et d'une dispense d'enseignement des blocs de compétences suivants :

- Bloc de compétences RNCP40257BC01 – Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économique fixés par le comité de direction
- Bloc de compétences RNCP40257BC02 – Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client en s'appuyant sur les processus de transformation.

Cette dispense d'enseignement des blocs cités ci-dessus n'ouvre pas droit à une équivalence ; les blocs de compétences concernés feront l'objet d'une évaluation lors du Grand Oral.

QUALITÉS REQUISES

Vous avez le goût du challenge.

Vous aimez travailler en équipe et animer un groupe de travail.

Vous êtes autonome et créatif.

S'INSCRIRE

Compléter un formulaire d'inscription sur notre site internet, lors de nos salons ou de nos portes ouvertes afin de recevoir un dossier d'inscription.

Retourner ce dossier avec les documents précisés dans la procédure d'inscription envoyée par mail.

L'admission est prononcée selon une étude du dossier et d'un entretien individuel de motivation, sous réserve de signer un contrat d'alternance.

RENTRÉE : Septembre 2026

Rentrée décalée jusqu'à 1 mois après le début de la formation, mais avec engagement d'une entreprise.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP OU A BESOIN(S) ÉDUCATIF(S) PARTICULIER(S)

Nous étudions au cas par cas les besoins spécifiques des bénéficiaires afin de mobiliser les moyens et les réseaux nécessaires pour prendre en charge ou orienter les personnes en situation de handicap.

Contact : Aurélia RABIN

Mail : accompagnementhandicap@gscls.com



Certification professionnelle "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour une durée de trois 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://manitude.fr/vae-certification-professionnelle-manager-daffaires/>

Fiche RNCP N° 40257 consultable sur : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/>.

Code diplôme 16X31029



MANITUDE

La cohérence pédagogique

2 MODALITÉS

EN ALTERNANCE

EN STAGE ALTERNE

ENTREPRISE

CONTRAT d'apprentissage
ou de professionnalisation
2 à 3 semaines par mois en entreprise

STAGE
Durée minimale du stage : 80 jours (ou 560 heures par année de formation)

FRAIS DE FORMATION

0 €
Coût pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
Aide ponctuelle apprentissage :
Fonds Social Région

3 902 € par année de formation
(Coût 2026/2027)

TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN

Taux de réussite - session 2028
Taux national de réussite : 2023 : 94 % / 2022 : 90 %
Taux de présentation - session 2028
Taux national de présentation : 2023 : 87 % / 2022 : 87 %

QUE DEVIENNENT NOS ÉTUDIANTS ?

Sortants 2028

Insertion professionnelle (Taux global) : % (sortants 2028)
Taux national d'insertion globale : 2023 : 69 % / 2022 : 85 %
dont Insertion dans l'emploi visé : % (sortants 2028)
Taux national d'insertion dans les emplois visés : 2023 : 27 % / 2022 : 35 %

Poursuite d'études : %

Autres (à l'étranger, en recherche d'emploi...) : %



Les formations supérieures de l'enseignement catholique des Pays de la Loire

LE PROGRAMME

BLOCS DE COMPÉTENCES

Cette certification est constituée de 4 blocs de compétences. Ces blocs représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

BLOC 1 DÉFINIR ET METTRE EN OEUVRE 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

BLOC 4 PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT



PROGRAMME

1ère année : 519 heures
Bloc 1 - Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction
C1.1 Etude de marché et veille stratégique
C1.2 Analyse concurrentielle et positionnement stratégique
C1.3 Identification et segmentation du public cible
C1.4 Élaboration d'une stratégie commerciale
C1.5 Plan d'Action Commercial et approche omnicanale
C1.6 Budgétisation et rentabilité commerciale
C1.7 Présentation et argumentation stratégique
<i>Stratégie de développement commercial (dossier et oral)</i>
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
C2.1 Stratégies et outils de prospection commerciale
C2.2 Suivi et mesure de la performance commerciale
C2.3 Réponse aux appels d'offres et propositions commerciales
C2.4 Gestion et fidélisation du portefeuille clients
C2.5 Communication et relation client
C2.6 Détection des besoins et construction de l'offre
C2.7/C2.8 Techniques de négociation et closing
C2.7 Négociation commerciale en anglais
<i>Plan de prospection (dossier et oral)</i>
<i>Réponse à appel d'offre (oral)</i>
<i>Jeu de rôle - Entretien de découverte (oral)</i>
<i>Jeu de rôle - Négociation (oral)</i>
<i>Jeu de rôle - Proposition commerciale (oral)</i>
<i>Jeu de rôle - Recommandation active (oral)</i>

2ème année : 420 heures
Bloc 3 - Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires
C3.1 Leadership et mobilisation des équipes
C3.2/C3.3 Animation et coordination des équipes internes et externes
C3.4 Gestion des conflits et médiation
C3.5 Gestion des compétences et parcours professionnel
C3.6 Recrutement et intégration des talents
C3.3 Pilotage et suivi de la performance des équipes
<i>Jeu de rôle - Management d'équipe (oral)</i>
<i>Jeu de rôle - Stratégie RH & recrutement (oral)</i>
Bloc 4 - Piloter l'activité d'un centre de profit
C4.1 Coordination et optimisation des ressources
C4.2 Conformité réglementaire et gestion des documents administratifs
C4.3 Gestion des litiges et prévention des contentieux
C4.4 Pilotage de la performance et outils de suivi
C4.5 Reporting et analyse des résultats
C4.6 Gestion de crise et planification des risques
<i>Optimisation & performance (dossier et oral)</i>
Grand Oral (dossier et oral) valorisant les compétences des 4 blocs

ÉVALUATIONS

En fonction des blocs de compétences, évaluation par des épreuves nationales (écrites et/ou orales).

Un contrôle continu pour chaque bloc de compétences.

Mise en situation professionnelle (écrite et orale)

Évaluations professionnelles réalisées par l'entreprise d'accueil.

Épreuve individuelle et/ou collective

Training Game (jeu de rôle)

Dossier Professionnel

Grand Oral Final



VALIDATION DU TITRE

LES CONDITIONS DE VALIDATION DU TITRE

- Les 4 blocs de compétences se valident séparément (les blocs ne se compensent pas).
- L'obtention de la certification est soumise à :
 - La validation des 4 blocs de compétences
 - La validation du Grand Oral.

LES CONDITIONS SPÉCIFIQUES DE RATTRAPAGE

- Le rattrapage est organisé à l'issue de la période totale de formation.
- Ne pas avoir la totalité des blocs de compétences à rattraper.
- Délai minimum : 6 mois après la décision du jury.



Rentrée Campus 2026

**POUR EN SAVOIR +
SUR NOS FORMATIONS**

