

PROGRAMME DE FORMATION

Manager d'affaires

Certification professionnelle de niveau 7 (Bac+5) — Titre enregistré au RNCP

RNCP 40257 · Certificateur : Manitude · Codes NSF : 310 / 312t / 313 · Code diplôme : 16X31029 · Enregistrement valable jusqu'au 28/02/2028

LA FORMATION EN UN COUP D'ŒIL

INTITULÉ DE LA CERTIFICATION Manager d'affaires	NIVEAU DE QUALIFICATION Niveau 7 (CEC) — équivalent Bac+5
CODE RNCP RNCP 40257 (décision du 28/02/2025)	CERTIFICATEUR Manitude (SIRET 491 368 411 00063)
DURÉE DU PARCOURS 2 ans · ≈ 1 050 à 1 200 h (à confirmer)	RYTHME Alternance — rythme à préciser
MODALITÉS Présentiel (et distanciel selon les modules)	VOIES D'ACCÈS Alternance · Formation continue · VAE
COMPOSITION 4 blocs de compétences · capitalisables, acquis à vie	LIEU ARCS — 28 rue de Londres, 75009 Paris

1 LE MÉTIER & LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le manager d'affaires analyse les besoins de ses clients actuels et futurs pour construire une offre commerciale sur-mesure et à forte valeur ajoutée. Interlocuteur privilégié du client au sein de l'entreprise, il gère et développe un portefeuille, recherche de nouveaux comptes par une prospection active et ciblée, puis suit l'intégralité du projet — du devis à la facturation — tout en pilotant la rentabilité de son activité.

À l'issue de la formation, le titulaire est capable de :

- Définir et déployer une stratégie commerciale durable et rentable** — réaliser une veille et une étude de marché, analyser la concurrence, cibler le public (ICP), fixer des objectifs, décliner un plan d'action commercial omnicanal, en construire le budget et arbitrer la rentabilité, puis le défendre en comité de direction.
- Développer l'activité par la conquête et la fidélisation client** — bâtir un plan de prospection, en mesurer la performance, répondre aux appels d'offres, exploiter le CRM, personnaliser la relation client, conduire la découverte des besoins, négocier en français et en anglais et conclure des ventes complexes.
- Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires** — informer et fédérer, animer des équipes internes et externes (présentiel, distanciel, hybride), suivre l'activité avec des outils collaboratifs, gérer les conflits, piloter la GEPP et recruter les compétences nécessaires à l'affaire.
- Piloter l'activité d'un centre de profit** — coordonner les intervenants (Lean Management), sécuriser la conformité administrative, juridique et fiscale, gérer les litiges, concevoir des tableaux de bord (Qualité-Coût-Délai), rendre compte de la rentabilité et préparer la gestion de crise.

2 COMPÉTENCES VISÉES — LES 4 BLOCS

Chaque bloc est capitalisable indépendamment et donne lieu à un certificat de compétences. Les blocs validés sont acquis à vie. La certification complète est délivrée lorsque les 4 blocs sont validés.

BC 01 Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction

- Réaliser une étude de marché et mettre en place une démarche de veille pour détecter les facteurs clés de succès et les opportunités de croissance.
- Déterminer les avantages concurrentiels à valoriser via une analyse interne et un mapping concurrentiel (concurrents directs et indirects).
- Définir le public-cible inclusif à l'aide de l'Idéal Customer Profile (ICP) pour garantir le potentiel de rentabilité de l'offre.
- Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs durables et élaborer la stratégie commerciale avec le service marketing.
- Décliner la stratégie en un plan d'action commercial (PAC) omnicanal, respectueux de la RSE et de la législation.
- Élaborer le budget du PAC et calculer les ratios de rentabilité (seuil de rentabilité, point mort) pour réaliser les arbitrages.
- Argumenter le budget et les ratios auprès de la direction générale pour obtenir la validation des dirigeants et actionnaires.

Évaluation — Mise en situation professionnelle simulée individuelle (écrite et orale) : dossier de stratégie de développement commercial appuyé sur l'entreprise d'accueil, soutenu devant un jury d'experts.

BC 02 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

- Construire un plan de prospection commerciale (techniques et canaux) adapté aux objectifs et aux personae, dans le respect de la législation.
- Mesurer la performance de la prospection (indicateurs, fréquence, remontée automatisée) et connaître le coût d'acquisition client.
- Chiffrer et rédiger les réponses aux appels d'offres sélectionnés, conformes au cahier des charges du donneur d'ordre.
- Valoriser le portefeuille clients via une cartographie CRM et mettre en place des actions de fidélisation ciblées (clients à forte valeur).
- Communiquer de façon individualisée et multicanale pour personnaliser l'expérience client, augmenter la CLV et réduire l'attrition.
- Comprendre les besoins, enjeux et acteurs du projet d'achat (écoute active, prise en compte du handicap) pour coconstruire l'offre B2B/B2C.
- Négocier en français et/ou en anglais les solutions complexes (techniques, financières, logistiques) en traitant les objections.
- Conclure la négociation dans le respect du triptyque Qualité-Coût-Délai grâce à une technique de closing adaptée.

Évaluation — Mises en situation écrites et orales : plan de prospection, réponse à un appel d'offres, et jeu de rôle (découverte, offre, négociation FR/EN, closing) devant un jury d'experts.

BC 03 Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)

- Informer et fédérer les équipes internes et externes autour des affaires en cours et des stratégies à employer.
- Mettre en œuvre des techniques inclusives d'animation d'équipe (présentiel, distanciel, hybride) et détecter les signaux de tension.
- Suivre le travail des équipes et partenaires via des outils collaboratifs et proposer des actions correctives en cas d'écart.
- Solutionner les conflits entre collaborateurs en se positionnant comme médiateur ou arbitre.
- Participer à la démarche GEPP : cartographier les besoins, conduire les entretiens et fixer les actions de recrutement et de formation.
- Rédiger une fiche de poste inclusive pour recruter un candidat ou un partenaire externe en adéquation avec le besoin et les valeurs.

Évaluation — Mises en situation reconstituées : réunion de lancement de projet (animation, suivi, gestion de tensions) et conduite d'un entretien de recrutement, sur grilles transmises par le certificateur.

BC 04 Piloter l'activité d'un centre de profit

- Organiser la coordination des intervenants internes et externes (juridique, technique, commercial, logistique, marketing) par le Lean Management.
- Superviser la rédaction et l'obtention des documents et actes administratifs obligatoires pour assurer la conformité légale et fiscale.
- Élaborer un processus de gestion des litiges (clients, fournisseurs, partenaires) conforme au cadre réglementaire.
- Concevoir des outils de pilotage (tableaux de bord) intégrant Qualité-Coût/rentabilité-Délai et les engagements sociaux et sociétaux.
- Synthétiser les résultats dans un rapport d'activité pour évaluer la rentabilité et prendre des décisions éclairées.
- Rédiger un plan de gestion de crise anticipant les risques commerciaux, sociaux et sociétaux les plus probables.

Évaluation — Mise en situation collective écrite (dossier professionnel de pilotage d'un centre de profit à partir d'un cas pratique), argumentée individuellement à l'oral devant un jury d'experts.

3 PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

En alternance (cursus 2 ans)

- Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification de **niveau 6 (Bac+3)**.
- Sur dérogation : niveau 6 (Bac+3) + 2 ans d'expérience professionnelle dans le secteur.
- **Entrée directe en 2^e année** possible pour un Bac+4 validé, avec dispense d'enseignement des blocs 1 et 2 (les blocs restent évalués ; la dispense n'ouvre pas droit à équivalence).

En formation professionnelle continue

- **Niveau 6 (Bac+3/4)** ; ou **niveau 5 (Bac+2)** + 3 ans d'expérience en management et/ou commercial.
- Dérogations : niveau 6 + 2 ans d'expérience ; ou niveau 5 + 5 ans d'expérience dans le secteur.
- **Public visé** : professionnels du développement commercial, de la vente et du management souhaitant accéder à des fonctions de pilotage.

4 MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

La sélection s'effectue sur **dossier de candidature** validant les prérequis ainsi que l'adéquation du projet professionnel avec les objectifs de la formation. Si nécessaire, un **entretien individuel de motivation** et un **test de positionnement** sont organisés. La qualité de l'expérience professionnelle est appréciée par la commission d'entrée en formation.

Délai d'accès — l'inscription est instruite dès réception du dossier complet ; l'entrée est possible jusqu'au démarrage de la session, dans la limite des places disponibles. **Dates de session / rentrée : à compléter.**

5 ORGANISATION, MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

Organisation

- Parcours sur **2 ans** (cursus de niveau 7), accessible en formation initiale, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, et en formation

Méthodes & moyens

- Pédagogie active et professionnalisante : cas pratiques, **mises en situation**, jeux de rôle (« Training Game »), projets appuyés sur

continue.

- Volume horaire et rythme d'alternance : **à préciser** (en moyenne ≈ 1 050 à 1 200 h sur 24 mois).
- Lieu : locaux ARCS, 28 rue de Londres, 75009 Paris.

l'entreprise d'accueil.

- Intervenants experts du métier ; alternance théorie / pratique.
- Supports de cours, ressources numériques et accompagnement individualisé.

6 MODALITÉS D'ÉVALUATION & DE CERTIFICATION

Modalités d'évaluation — mises en situation professionnelles écrites et orales (individuelles et/ou collectives), jeux de rôle, dossier professionnel et **Grand Oral final**. Les épreuves intermédiaires éclairent le jury du Grand Oral.

Règles de validation — la certification est délivrée lorsque les **4 blocs** sont validés. Un bloc est validé lorsque toutes ses compétences le sont ; une compétence est validée lorsque **plus de 50 %** de ses critères d'évaluation sont atteints. Chaque bloc validé donne lieu à un certificat de compétences, **acquis à vie**. En cas d'échec à un bloc, celui-ci peut être repassé 6 mois après l'épreuve.

Jury — composé d'un représentant du certificateur Manitude et de deux représentants employeurs.

7 DÉBOUCHÉS, SECTEURS & PASSERELLES

Métiers accessibles

Manager d'affaires · Business manager · Business developer · Chargé / Ingénieur d'affaires · Responsable du développement commercial · Account executive
Ingénieur commercial · Directeur d'agence · Directeur commercial · Responsable / Chef des ventes

Secteurs — tous secteurs ayant besoin de développer la vente de produits et services (conseil, industrie, santé, transport/logistique, information et communication, etc.), en entreprise de taille intermédiaire, grande entreprise ou structure en développement.

Codes ROME — D1406 (Management en force de vente) · H1102 (Management et ingénierie d'affaires) · M1707 (Stratégie commerciale) · M1302 (Direction de PME).

Passerelles — plusieurs blocs sont reconnus en correspondance partielle avec des certifications voisines (Ingénieur d'affaires, Manager en ingénierie d'affaires, Manager de Business Unit...). Détail des équivalences sur la fiche RNCP 40257.

8 INDICATEURS DE RÉSULTATS

Indicateur (données nationales du certificateur — millésime 2023)	Valeur
Nombre de certifiés	804
Taux d'insertion global à 6 mois	69 %
Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois	27 %
Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans	47 %

Source : France Compétences (RNCP 40257). Les indicateurs propres à ARCS (taux de réussite, de satisfaction et d'insertion) seront publiés à l'issue de la première session.

9 ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

ARCS s'engage à rendre ses formations accessibles à tous les publics. Les conditions d'accueil et d'accompagnement sont étudiées au cas par cas afin de mettre en place les adaptations nécessaires. **Référent handicap : nom & contact à compléter.**

10 TARIFS & FINANCEMENT

- **En apprentissage / contrat de professionnalisation** — formation prise en charge par l'OPCO selon le niveau de prise en charge défini par France Compétences ; **aucun reste à charge** pour l'alternant.
- **En formation continue / financement individuel** — tarif sur devis. **Coût de la formation : à compléter.**
- Éligibilité aux dispositifs de financement (CPF, OPCO, Pôle emploi/France Travail...) à vérifier selon la situation du candidat.

11 CONTACTS & INFORMATIONS PRATIQUES

ARCS — Académie de Renforcement des Compétences et du Savoir

28 rue de Londres, 75009 Paris

Téléphone & e-mail : à compléter · Référent pédagogique : à compléter

ARCS — Académie de Renforcement des Compétences et du Savoir · 28 rue de Londres, 75009 Paris · SIRET 934 297 060 00014 · Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 11757121675 auprès du Préfet de région Île-de-France (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) · Code APE 8559A.

Formation préparant à la certification professionnelle « **Manager d'affaires** » — RNCP 40257, de niveau 7, enregistrée par décision de France Compétences du 28/02/2025 (échéance 28/02/2028), délivrée

par le certificateur **Manitude**.

Document non contractuel — Version 1 · mis à jour le 17/06/2026.