Mastère Manager d'affaires

Mastère Commerce

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25180249F — Mise à jour : 5 mai 2026

Organisme responsable : **ESCCOT GROUPE - EFIP**

Présentation de la formation

Objectifs

Le manager d'affaires identifie les besoins de ses prospects et clients afin de concevoir des offres commerciales sur-mesure et à forte valeur ajoutée. Interlocuteur privilégié, il pilote l'ensemble du projet, du devis à la facturation, en veillant à la maîtrise des coûts et à la rentabilité. Véritable négociateur, il recrute, fédère et accompagne son équipe vers l'atteinte des objectifs.

3 spécialisations possibles :

- Spé international business
- Spé projet entrepreneurial
- Spé IA Intelligence Artificielle

Programme

Activités visées

Élaboration de la stratégie et du plan d'action commercial : Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économique fixés par le comité de direction

- Réaliser une étude de marché
- Identifier les facteurs clés de succès et les opportunités
- Déterminer les avantages concurrentiels (mapping concurrentiel)
- Définir le public-cible (B2B/B2C) avec l'Ideal Customer Profile (ICP)
- Fixer des objectifs SMART(E)
- Décliner la stratégie en un plan d'action commercial omnicanal
- Élaborer le budget du PAC (plan d'action commercial)
- Argumenter les choix budgétaires auprès de la direction

Détection des opportunités de croissance : Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client, en s'appuyant sur la transformation digitale

- Construire un plan de prospection adapté
- Mesurer la performance de la prospection
- Répondre aux appels d'offres publics et privés
- Valoriser et segmenter le portefeuille client
- Communiquer individuellement avec les clients (augmenter le CLV, réduire le taux d'attrition)
- Concevoir une offre commerciale complexe (écoute active, co-construction, proposition)
- Négocier des ventes complexes en français et anglais
- Formaliser les propositions et obtenir des recommandations actives

Management d’équipe: Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)

- Organiser et expliquer les contributions individuelles
- Accompagner le changement et déléguer les moyens
- Animer des équipes internes et externes de façon inclusive
- Mettre en place des outils de suivi collaboratif
- Gérer et solutionner les conflits
- Mettre en œuvre une démarche GEPP (cartographie, entretiens)
- Recruter avec des processus inclusifs et équitables

Pilotage d’activité: Piloter l’activité d’un centre de profit

- Coordonner les équipes internes/externes (Lean Management)
- Contrôler la conformité technique et contractuelle
- Superviser la gestion administrative, juridique et fiscale
- Élaborer un processus de gestion des litiges
- Concevoir des tableaux de bord et des indicateurs de performance
- Réaliser un reporting complet et accessible
- Mettre en place un plan de gestion de crise

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Niveau de sortie

Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus

Liste des certifications

Manager d'affaires

Code RNCP : 40257

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

H1102 — Management et ingénierie d'affaires

M1302 — Direction de petite ou moyenne entreprise

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2090931S	Présentiel	Cesson-Sévigné	28/09/2026	30/06/2028
2102602S	Présentiel	Cesson-Sévigné	28/09/2026	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #25180249F