Manager d'affaires

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26223834F — Mise à jour : 29 septembre 2026

Organisme responsable : **CFA Campus La Croix Rouge La Salle**

Présentation de la formation

Objectifs

Au terme de la formation, vous serez capable de :

- 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 titulaire du mastère manager d'affaires analyse les besoins des prospects et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Il gère un portefeuille clients et en recherche de nouveaux par une prospection active et ciblée. Interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le professionnel suit l'intégralité du projet, du devis à la facturation

Programme

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

- Etude de marché et veille stratégique
- Analyse concurrentielle et positionnement stratégique
- Identification et segmentation du public cible
- Élaboration d'une stratégie commerciale
- Plan d'Action Commercial et approche omnicanale
- Budgétisation et rentabilité commerciale
- Présentation et argumentation stratégique

Evaluation : Stratégie de développement commercial (dossier et oral)

Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires

- Leadership et mobilisation des équipes
- Animation et coordination des équipes internes et externes
- Gestion des conflits et médiation
- Gestion des compétences et parcours professionnel
- Recrutement et intégration des talents
- Pilotage et suivi de la performance des équipes

Evaluation : Jeu de rôle oral – Management d'équipe / Stratégie RH & recrutement

Piloter l'activité d'un centre de profit

- Coordination et optimisation des ressources
- Conformité réglementaire et gestion des documents administratifs
- Gestion des litiges et prévention des contentieux
- Pilotage de la performance et outils de suivi / Reporting et analyse des résultats

- Gestion de crise et planification des risques

Evaluation : Optimisation et performance (dossier et oral)

Epreuve finale :

Grand Oral (dossier et oral) valorisant les compétences des 4 blocs

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4	**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
2408214S	Présentiel	Brest	01/09/2027	30/06/2029

Source : GREF Bretagne #26223834F