



Formation
**MBA Manager
de Business Unit**

studi

MBA Manager de Business Unit

Niveau 7, RNCP 35961, Certificateur : ESGCV

LA FORMATION

Les métiers de la Vente B2B et du Business Development sont en pénurie et donc très demandés même en période de crise. Business Developer, Sales B2B, Account Manager, commercial, négociateur.... Beaucoup de noms pour un même métier qui représente une porte d'entrée idéale pour rejoindre des entreprises en forte croissance. Obtenez le Titre RNCP «Manager de Business Unit» de ESGCV, niveau 7 enregistré au RNCP sous le numéro 35961 par décision de France compétences du 15/10/2021.

PRÉREQUIS

- Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 6 (Bac+3)
- Ou
- Avoir validé 180 crédits ECTS et justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
- Ou
- Via un dossier VAPP retraçant l'expérience professionnelle (validation des acquis professionnels et personnels, sur étude par la direction pédagogique) :
 - Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 5 (Bac+2) et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
 - Avoir validé le Baccalauréat ou un Titre de niveau 4 et justifier d'une expérience professionnelle de 4 ans minimum dans le domaine visé par le Titre
 - Avoir validé un diplôme ou un Titre de niveau 3 (CAP/BEP) et justifier d'une expérience professionnelle de 6 ans minimum dans le domaine visé par le Titre

DURÉE & DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Durée de la formation

Alternance : 24 mois (805 heures)

Date de la rentrée

À Tout moment de l'année

MÉTIER & DÉBOUCHÉS

- Directeur / Directrice commercial
- Business Developer
- Key Account Manager
- Chargé / Chargée d'affaires
- Ingénieur commercial / Ingénieure commerciale
- Customer Success Manager

OBJECTIFS

Cette formation vous apporte toutes les clés pour devenir un expert en business développement et en négociation commerciale, avec un focus particulier sur les ventes complexes et les grands comptes.

Vous serez capable de :

- Analyser la stratégie globale de l'entreprise pour mettre en œuvre un plan d'action commerciale efficace
- Maîtriser les techniques de négociation et de vente complexe avec un focus particulier sur les grands comptes
- Organiser le suivi administratif d'une vente, depuis la phase de négociation jusqu'à sa livraison et sa facturation
- Manager ses équipes, analyser les résultats de chaque collaborateur et définir les objectifs à atteindre

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://ims.intedgroup.com/#/formulaire-admission-int/adg> .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance** : Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux** : Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@adgeducation.com .

TARIFS

- Frais de scolarité : 6850 Euros/ an
 - Frais de pré-inscription : 550 Euros : payables uniquement par les candidats Internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa
- En apprentissage : sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

PROGRAMME D'ÉTUDES

Elaboration et pilotage de la stratégie commerciale

- Comprendre la réflexion stratégique
- Analyser et anticiper les évolutions de l'environnement commercial
- Analyser les ressources de la direction commerciale
- Déterminer les choix et les décisions stratégiques de la direction commerciale
- Comprendre la veille et ses enjeux
- Analyser et exploiter les informations et en organiser la diffusion
- Evaluer la concurrence de la Business Unit
- Concevoir une stratégie à l'international
- Fixer les objectifs pertinents de la direction commerciale
- Adapter la stratégie globale à la direction commerciale
- Déterminer les conséquences des décisions sur la direction commerciale
- Déterminer les indicateurs de performance indispensables à la direction commerciale
- Piloter les outils de mesure

- Auditer les résultats de la direction commerciale
- Concevoir le business plan de la BU
- Planifier la stratégie de la direction commerciale
- Convaincre son auditoire

Gestion du budget et pilotage de la performance commerciale

- Comprendre et estimer les ressources financières de la direction commerciale
- Évaluer les résultats financiers de la direction commerciale
- Formuler des axes de développement
- Comprendre les composantes du budget d'exploitation de la BU
- Comprendre les budgets et compte de résultat de la BU
- Piloter les indicateurs de performance de la direction commerciale
- Comprendre les fondamentaux du droit commercial

Pilotage du business développement

- Définir la stratégie de négociation
- Réaliser le diagnostic de positionnement de ses marchés
- Elaborer les recommandations marketing et commerciales
- Piloter les canaux de vente

Stratégies innovantes de management de l'équipe commerciale

- Comprendre et piloter une direction commerciale
- Accompagner la montée en compétence des ressources humaines
- Piloter le développement des ressources humaines
- Accompagner une équipe et la faire grandir
- Piloter la performance d'une organisation
- Maîtriser les fondamentaux du management
- Engager les collaborateurs et piloter leur performance
- Accompagner le changement en interne
- Diriger une équipe de vente : management commercial

Management de projet de transformation et/ou d'innovation

- Concevoir un projet de transformation
- Organiser un projet de transformation
- Recruter et piloter les parties prenantes du projet de transformation
- Mesurer l'efficacité de son projet

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au **référénte handicap du CFA**. Elle est **à l'écoute de vos besoins** pour vous **apporter toute l'aide nécessaire** afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Liz Gars par mail : l.gars@intedgroup.com



Nous contacter

📞 +33 (1) 89 19 55 25

✉ info@adgeducation.com

📍 **Campus Paris** : 15 rue du Louvre 75001 Paris
Campus Champs sur Marne : 6 allée Hendrik Lorentz 77420 Champs sur Marne



@adgeducation



La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.