



# Formation **Manager d'affaires**

# Manager d'affaires

## LA FORMATION

Le manager d'affaires analyse les besoins de ses futurs clients 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

Obtenez le Titre RNCP « **Manager d'affaires** » de MANITUDE, **niveau 7** enregistré au RNCP sous le numéro **40257** par décision de France compétences du 28-02-2025.

## PRÉREQUIS

Avoir validé un diplôme ou un Titre certifié de niveau 6 (Bac+3)

## DURÉE DE LA FORMATION

24 mois (908 heures)

## DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Rentrée principale : Septembre 2025

## OBJECTIFS

- Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction
- Piloter l'activité d'un centre de profit
- Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)
- 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

## MÉTIERS & DÉBOUCHÉS

- Manager d'affaires
- Business manager
- Business developer
- Account executive
- Chargé d'affaires
- Ingénieur d'affaires
- Technico-commercial grands comptes
- Développeur des ventes
- Business development representative
- Ingénieur commercial
- Directeur / responsable d'agence
- Directeur commercial
- Sales Developer
- Responsable des vente
- Chef des ventes
- Directeur général
- Directeur de magasin
- Responsable e-commerce
- Responsable du développement commercial/responsable commercial

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

---

**Étape 1 :** Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://adgeducation.com/admissions/> .

**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 : [info@adgeducation.com](mailto:info@adgeducation.com) .

## TARIFS

---

**En initial :**

- **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

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

- Réalisation d'une étude de l'écosystème économique du secteur sur lequel l'entreprise
- Elaboration de la stratégie de développement à soumettre en comité de direction
- Budgétisation de la stratégie commerciale et de sa mise en œuvre

### 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

- Conquête de nouveaux clients
- Fidélisation des clients existants
- Conception d'une offre commerciale complexe adaptée aux exigences des clients à forte valeur ajoutée
- Préparation, négociation et conclusion d'une vente complexe

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

- Organisation de son travail et de celui des équipes concernées par le projet
- Encadrement et suivi des équipes internes et externes
- Maintien et développement des compétences des collaborateurs directs, en accord avec la direction générale et la RH
- Recrutement, avec le service RH, des compétences à la réalisation du projet de développement des affaires

### Piloter l'activité d'un centre de profit

- Coordination de la réalisation de l'affaire avec les équipes dédiées internes et externes
- Conduite et contrôle des procédures administratives, fiscales, réglementaires et juridiques nécessaires au succès et à la pérennité de l'activité
- Suivi et compte-rendu d'activité
- Gestion des situations de crise



## **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 référente 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.

Veuillez prendre contact avec la référente Handicap pour poser toutes vos questions :

**Référente Handicap : Mme Lizbeth GARS**

**Tél :** 01 88 88 06 97

**Mail :** [l.gars@intedgroup.com](mailto:l.gars@intedgroup.com)

Pour plus de détails, vous pouvez également visiter le site de l'AGEFIPH

[www.agefiph.fr/](http://www.agefiph.fr/)



ADG

# 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

**Campus Montpellier** : 1 Place Charles de Gaulle 34170 Castelnau-le-Lez



@adgeducation



La certification qualité a été délivrée  
au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.