

# TITRE RNCP 40257 MANAGER D'AFFAIRES

## OBJECTIFS

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.

## Compétences visées

Définir et mettre en œuvre  
une stratégie  
commerciale

Développer  
l'activité  
commerciale par la  
conquête et la  
fidélisation client

Piloter l'activité d'un centre  
de profit

Manager une équipe  
de collaborateurs et  
un réseau de  
partenaires

## STAGE

6 mois en entreprise minimum pour ceux qui ne sont pas en alternance.

## INDICATEURS

Pas de taux en 2025  
Taux 2026

## TARIFS

Différents modes de financement :

1. Apprentissage : Formation prise en charge par l'entreprise, pas de frais pour l'apprenant.

2. Financement personnel : Possibilité de financement partiel ou total par votre compte CPF :

3. Financement France Travail , ou salariés ....

*Accessible aux  
personnes en  
situation  
d'handicap*

### Prérequis

⇒ Bac +3 (niveau 6)

### Durée

⇒ 910 heures  
sur 2 ans  
⇒ 2 jours par  
semaine

### Entrée en formation

⇒ À partir de  
septembre  
⇒ Jusqu'à mai  
⇒ Grand oral en  
juin de la 2ème  
année

### Évaluations

⇒ Evaluations  
selon les dates  
de dépôt des  
dossiers

### Enseignement

⇒ En présentiel  
ou à distance

Financement  
personnel  
En présentiel  
- 6000 euros par an  
En distanciel  
- 3000 euros par an

# TITRE RNCP 40257 MANAGER D'AFFAIRES

## DÉBOUCHÉS

Cette activité professionnelle peut s'exercer dans tous les secteurs ayant besoin de développer la vente de produits et services. Le manager d'affaires évolue dans des entreprises hétérogènes de par leurs secteurs d'activités (ex. conseil, alimentaire, automobile, sport et loisirs, information et communication, électroménager, transport/logistique, industrie de santé, ressources humaines, etc.), zones géographiques (France, international), taille (très petite, petite, moyenne, intermédiaire, grande entreprise), services (marketing, informatique, financier, RH, etc.). Le manager d'affaires exerce son activité généralement au sein d'entreprises de taille intermédiaire ou des grandes entreprises, voire dans de plus petites structures qui ont des objectifs stratégiques de développement. Avec de l'expérience, le manager d'affaires est en capacité de travailler en tant qu'indépendant pour des petites structures ou bien pour le déploiement d'une marque à l'international. Ses qualités d'entrepreneur (gestion financière, des ressources humaines, vision stratégique commerciale et marketing) lui permettent de mener à bien des missions en freelance.

## MÉTIERS

### Code ROME :

- D1406 - Management en force de vente
- H1102 - Management et ingénierie d'affaires
- M1707 - Stratégie commerciale
- M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

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

### **Admission**

- ⇒ Dossier de candidature en ligne
- ⇒ Étude du dossier scolaire, entretien & évaluation
- ⇒ Inscription définitive après signature du contrat avec ou sans entreprise

### **Programme**

- ⇒ Bloc 1 : Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction
- ⇒ Bloc 2 : 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
- ⇒ Bloc 3 : Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires

Bloc 4 : Piloter l'activité d'un centre de profit

### **Lieu de la formation**

COACHINGPACA  
Immeuble ENERGIE  
26 Bd Gay Lussac  
13014 Marseille  
Tél : 04.86.97.18.15

[contact@coachingpaca.com](mailto:contact@coachingpaca.com)  
[www.coachingpaca.com](http://www.coachingpaca.com)  
SIRET : 52519095500027

**Déclaration d'activité  
enregistrée sous le  
numéro 93 13 13678 13  
 Mise à jour 29 juillet  
2025**