

# MANAGER D'AFFAIRES

Le Manager d'affaires a la **responsabilité** de détecter et de négocier des contrats commerciaux. Dans cette perspective, il/elle recrute et associe à son cabinet des «consultants» pour **proposer des solutions techniques** qu'ils auront à porter chez le client au vu de leurs compétences dans les domaines industriel, commercial ou financier dans **tout secteur d'activité**.

Pilotant le développement d'affaires complexes, il/elle **anime et dirige**, d'un point de vue fonctionnel, l'équipe pluridisciplinaire qui accompagne la mission.

Le manager est un professionnel qui met **ses compétences au service de clients** souhaitant développer de nouveaux services et produits ou améliorer des dispositifs existants, en analysant et détectant les marchés porteurs. Il intervient au niveau d'activités de conseil pour **mettre en oeuvre la stratégie commerciale**. Sa **spécificité consiste à intégrer à piloter une unité commerciale** afin d'en optimiser le profit.



## CONTACT

ISPN LE HAVRE  
73 rue du  
Général Hoche  
02.35.25.07.68





## LES ORIENTATIONS

- Manager d'affaires
- Business manager
- Key account manager
- Ingénieur de programme d'affaires
- Chef de projet d'ingénierie industrielle
- Ingénieur commercial
- Directeur commercial

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Il donne accès **au titre certifié RNCP 36502 de niveau 7 « Manager d'affaires »** et permet de valider les compétences suivantes, en lien avec les attentes du marché :

### ■ **Détection de marchés porteurs- Analyse stratégique**

- Veille économique et technique de l'environnement des clients sur leur marché
- Conception d'une stratégie de prospection

### ■ **Conception des stratégies d'intervention**

- Construction d'une solution commerciale adaptée au besoin du client
- Négociation d'une affaire
- Entretien et développement de son portefeuille/réseau client

### ■ **Recrutement dans une stratégie de développement de l'organisation**

- Mise en place d'une organisation de recrutement et de gestion des ressources humaines
- Management des équipes

### ■ **Management d'un centre de profit**

- Élaboration d'un plan d'action de la performance opérationnelle pour donner un cadre et optimiser le temps
- Utiliser des outils de pilotage de l'activité pour avoir une visibilité de la situation des contrats en cours
- Utiliser des outils de priorisation des actions à conduire pour optimiser la rentabilité
- Évaluer la rentabilité de l'entreprise de l'entreprise par l'utilisation d'outils de management de la performance financière

**Prérequis** : Titulaire d'un Bac+3. **Objectifs** : Former des managers polyvalents, capables de diriger des projets complexes, de gérer des équipes et de développer des stratégies de croissance pour leur entreprise. **Durée** : 800 heures. **Délai d'accès** : Recrutement dès janvier, rentrée en septembre. **Tarifs** : 5390€ par an en Initial ou 0€ en Alternance (prise en charge par l'entreprise). **Méthodes mobilisées** : Présentiel et moyen informatique mise à disposition. **Modalités d'évaluation** : CCF et épreuve ponctuelle. **Accessibilité** : Accès au personne en situation de handicap.