

# MASTÈRE MANAGER D'AFFAIRES

Titre (RNCP 40257) - Niveau 7 (Bac+5)  
Certifié, reconnu par l'État



## OBJECTIF DE LA FORMATION

Le Mastère Manager d'affaires aussi appelé "Business Manager" vous apporte une vision globale et stratégique de l'entreprise. Cette formation vous permet d'acquérir les compétences nécessaires pour analyser les marchés, détecter les leviers de croissance, intégrer les dimensions financières, organisationnelles et managériales, et prendre des décisions structurées et pertinentes.

Dans cette perspective, le Manager d'affaires recrute et manage des équipes de consultants experts dans les solutions (industrielle, commerciale, financière...) proposées aux clients de tous secteurs d'activité. Il anime et dirige la mission de son lancement à son bilan.

Dans un contexte économique de plus en plus compétitif, la simple performance opérationnelle ne suffit plus. Les entreprises recherchent aujourd'hui des profils capables de décrypter leur environnement, d'anticiper les tendances et de conduire une stratégie de développement ambitieuse.

## THÉMATIQUE

- Développer l'activité commerciale
- Manager une équipe.
- Concevoir, piloter et sécuriser la stratégie commerciale
- Former des Responsables du développement commercial.

### Profil & prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (BAC +3)  
Certification accessible via la VAE.



### Méthode d'enseignement

1000h de formation en alternance  
2 jours à l'école et 3 jours en entreprise (pendant 2 ans)



### Qualification

Épreuves écrites et orales. Évaluation par le tuteur d'entreprise. Grand oral. Validation finale par un jury national.



# Mastère Manager d'affaires

retrouvez  
toutes les infos  
sur notre site



## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Bloc 1 Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction

- Réaliser une analyse de son marché au moyen d'un diagnostic et veille stratégique
- Déterminer les avantages concurrentiels à valoriser
- Définir le public-cible inclusif
- Fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs durables
- Décliner la stratégie commerciale en un plan d'action commercial (PAC)
- Elaborer le budget du plan d'action commercial
- Argumenter les éléments du budget et les ratios de rentabilité

### 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

- Construire un plan de prospection commerciale
- Mesurer la performance de la stratégie de prospection
- Chiffrer, en concertation avec la hiérarchie et l'équipe-métier dédiée
- Valoriser le portefeuille clients actuel
- Communiquer régulièrement de façon individualisée avec les clients
- Comprendre les besoins, les enjeux et les acteurs impliqués dans le projet d'achat du prospect
- Négocier, en français et/ou en anglais, avec les différentes parties concernées, les solutions techniques, financières et/ou logistiques complexe
- Conclure la négociation par une transaction respectueuse des intérêts des deux parties et du triptyque (QCD) Qualité-Coût-Délai

### Bloc 3 Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)

- Informer les équipes sur l'importance des affaires en cours et stratégies à employer
- Mettre en œuvre des techniques inclusives d'animation d'équipes
- Suivre le travail des équipes et des partenaires
- Solutionner les conflits entre collaborateurs
- Participer à la mise en œuvre de la démarche de Gestion des Emplois et Parcours Professionnels (GEPP)
- Rédiger une fiche de poste inclusive en définissant les compétences nécessaires

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

- Organiser la coordination et la coopération des différents intervenants internes et externe
- Superviser la rédaction, l'obtention et la mise à disposition de l'ensemble des documents et actes administratifs obligatoires
- Elaborer un processus de gestion des litiges (client, fournisseurs, partenaires, etc.)
- Concevoir des outils de pilotage et de suivi (tableaux de bord)
- Synthétiser, en utilisant des outils de bureautique, les données des résultats et les condition
- Rédiger un plan de gestion de crise



## LES DÉBOUCHÉS

### Types d'emplois Accessibles

- Manager d'affaires ou business manager,
- Account executive
- Ingénieur de programme d'affaires,
- Chef de projet d'ingénierie industrielle,
- Ingénieur commercial,
- Directeur commercial

**ORT**  
STRASBOURG

14 rue Sellénick - 67000 Strasbourg

Contact et information  [alternance.strasbourg@ort.asso.fr](mailto:alternance.strasbourg@ort.asso.fr)

 03.88.76.74.76

[ort-france.fr/strasbourg](http://ort-france.fr/strasbourg)