

BAC+5 | MASTÈRES | NIVEAU 7 | 300 ECTS

ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF



MANAGER D'AFFAIRES

RESPONSABLE D'AGENCE - CONSEILLER DE CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE

Certification professionnelle de niveau 7 - Code NSF n°312m. Enregistrée au RNCP n°31915 pour 5 ans par arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 sous l'autorité et délivrée par MANITUDE avec effet au 29 mai 2012 jusqu'au 18 décembre 2023. Certification accessible via le dispositif VAE.

Le Manager d'affaires détecte les affaires à développer par un travail de prospection stratégique sur les facteurs de développement de l'entreprise ; il identifie les opportunités qu'elles soient technologiques, commerciales, humaines ou financières. Pour construire une solution commerciale adaptée au besoin du client, il réalise un diagnostic du couple marché/client pour en cerner les caractéristiques et estimer les facteurs de risques et plus-value qu'elle représente pour l'entreprise.

■ OBJECTIFS :

- Permettre à l'apprenant de faire le lien entre les thèmes étudiés pendant la formation académique et l'application pratique dans l'entreprise
- Favoriser l'acquisition de compétences par la mise en situation réelle
- Développer un nouveau rapport au savoir, non seulement transmis mais aussi construit par l'appropriation de l'expérience.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement Professionnel

■ ANALYSER ET DÉTECTER DES MARCHÉS PORTEURS

- Assurer une veille économique et technique de l'environnement des clients sur leur marché
- Concevoir une stratégie de prospection

■ METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

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

■ CONSTITUER ET MANAGER DES ÉQUIPES

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

■ PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT

- Élaborer un plan d'actions 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 par l'utilisation d'outils de management de la performance financière pour définir et mettre en oeuvre la stratégie financière de la structure
- Définir des indicateurs de performance pour les intégrer dans les tableaux de suivi pour permettre d'analyser les résultats obtenus et établir des actions correctives si besoin, dans un contexte d'amélioration continue

■ LES COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Assurer une veille économique et technique de l'environnement de ses clients sur leur marché
- Concevoir une stratégie de prospection d'affaire en vue de détecter les marchés porteurs.
- Construire une solution commerciale adaptée au besoin du client, adaptée à leurs activités et leurs marchés.
- Appliquer des techniques de négociation pour conclure les contrats.
- Entretien et développer son portefeuille / réseau client.

- Mettre en place une organisation de recrutement et de gérer les ressources humaines.
- Manager les équipes.
- Élaborer un plan d'actions pour développer le centre de profit.
- Piloter l'activité d'un centre de profit.
- Optimiser l'activité d'un centre de profit

Spécialité

■ INGÉNIERIE JURIDIQUE, FISCALE ET SOCIALE

- Les régimes matrimoniaux
- Le droit des sociétés
- Droit du crédit et des sûretés
- Fiscalité du particulier

■ LES MARCHÉS FINANCIERS

- Économie de la banque et de l'assurance
- La titrisation

■ INGÉNIERIE PROFESSIONNELLE

- Diagnostic économique, social, fiscal et juridique de l'entreprise et du dirigeant
- Les procédures collectives

■ LES STRATÉGIES DE FINANCEMENT

- Politique des prêts
- Suivi des risques opérationnels

■ TECHNIQUES BANCAIRES

- Produits bancaires et assurantiels sur le marché des professionnels d'un point de vue économique, juridique et fiscal

■ GESTION D'UN PORTEFEUILLE ET ASPECTS COMMERCIAUX

- Conduite d'un entretien de vente dans le domaine de la gestion d'un portefeuille clients professionnels (Mises en situation)

■ GESTION DE PATRIMOINE PRIVÉ ET PROFESSIONNEL DU DIRIGEANT

- Transmission d'entreprise
- Prévoyance
- Optimisation fiscale

Placer l'entreprise au cœur de la formation

www.e2se.fr

ADMISSION

Condition d'accès

- BAC+3 validé - 180 ECTS

Inscription

- Sur dossier + concours + entretien
- Dossier téléchargeable sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

STATUTS DE LA FORMATION

- **Contrat de professionnalisation - Alternance**
2 jours de cours et 3 jours en entreprise
- **Contrat d'apprentissage - Alternance**
2 jours de cours et 3 jours en entreprise
- **Formation initiale - Étudiant**
Cours et périodes de stage en entreprise
- **Compte Personnel de Formation (CPF)**
Cours et périodes de stage en entreprise
- **Transitions Pro**


OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- E-learning : 7speaking, Voltaire, ENI, EBP...
- Équipements informatiques, vidéo-projecteurs

ET APRÈS ?

Manager d'Affaires
Business Manager
Conseiller Bancaire des Professionnels et des Entrepreneurs
Responsable d'Agence Bancaire
Responsable d'Entreprise
Business Manager Coach
Ingénieur d'Affaires
Ingénieur Commercial
Directeur Commercial
Directeur d'Agence
Directeur Général
Directeur des Ventes
Responsable Grands-Comptes
Directeur du Développement

CERTIFICATION

- Titre certifié par  Manitude
- Formation dispensée par l'E2SE Management

DURÉE DE LA FORMATION

- La formation est dispensée sur une durée de 1155H répartie sur les 2 années du cycle

FRAIS DE FORMATION

- **6 650 € / an** (hors frais de dossier, ce tarif inclut formations à distance, outils pédagogiques, compte Adobe, Office 365 ...)
- **Prise en charge des frais de formation** par les financeurs en fonction des statuts

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Épreuves

	Année 1 / Année 2		
UE1 / Analyse stratégique (écrit + oral)	X		-
UE2 / Cas pratique (écrit + oral) + Mise en situation (oral)	X	/	-
UE3 / Étude de cas (écrit) + Cas pratique (écrit + oral) + Mise en situation (oral)	-	/	X
UE4 / Rapport de mission (écrit)	-	/	X
	-	/	X

Conditions d'obtention du titre : Moyenne générale > ou égale à 12/20 à chaque UE

À noter, le contrôle continu représente 40% de la note finale de l'UE, les 60% étant représentés par l'épreuve de certification (sauf pour l'UE 5 : contrôle continu = 20% ; PFE = 80%)

Votre réussite, notre projet !



BAC+2 - BTS | BAC+3 - BACHELORS | BAC+5 - MASTÈRES
ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF
Formations reconnues par l'État



contact@e2se.fr

4 rue des Mouettes
14000 CAEN
Tél. 02 31 53 30 30

www.e2se.fr