

BAC+5 | MASTÈRES | NIVEAU 7 | 300 ECTS

ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF



MANAGER D'AFFAIRES - ENTREPRENEURIAT

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/la Manager d'Affaires exerce au sein d'un cabinet-Conseil ou des sociétés de service. Il/elle détecte des affaires et conçoit des solutions et des scénarios d'actions stratégiques contribuant au développement des marchés de l'entreprise et de leur rentabilité pour le client mais aussi pour son propre cabinet. Pour accompagner la mise en œuvre de la solution retenue, il/elle dirige des consultants « ingénieurs-conseils ».

Il exerce quatre activités principales

- Analyser et détecter des marchés porteurs
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale
- Constituer et manager des équipes
- Piloter l'activité d'un centre de profit

OBJECTIFS :

- Détecter et négocier des contrats commerciaux
- Animer et diriger, d'un point de vue fonctionnel, l'équipe pluridisciplinaire qui accompagne la mission
- Piloter le développement d'affaires complexes

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 œuvre 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

ANGLAIS DES AFFAIRES

Spécialité

PARTICIPATION OBLIGATOIRE AUX ENTREP'

INGÉNIERIE D'AFFAIRES ET PILOTAGE DE PROJET

INGÉNIERIE ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

FINANCE ENTREPRENEURIALE

LES STRATÉGIES DE FINANCEMENT

STRATÉGIES ENTREPRENEURIALES

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

ET APRÈS ?

Manager d'Affaires
 Business Manager
 Responsable d'Entreprise
 Business Manager Coach
 Ingénieur d'Affaires
 Ingénieur Commercial
 Directeur Commercial
 Directeur d'Agence
 Directeur d'un Centre de Profit
 Directeur Général
 Cadre polyvalent rattaché aux grandes fonctions d'entreprise
 Responsable d'Activité, d'Agence, de Service
 Adjoint à la Direction Générale
 Créateur d'Entreprise
 Gérant

CERTIFICATION

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

DURÉE DE LA FORMATION

- La formation est dispensée sur une durée de 1225H répartie sur les 2 années du cycle

FRAIS DE FORMATION

- **6650€ / an** (hors frais de dossier, ce tarif inclut formations à distance, outils pédagogiques, compte Adobe, Office 365, la certification AMF...)
- **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