

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 ŒUVRE 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

### 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 particuliers et 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

## 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  
1 semaine de cours et 2 semaines en entreprise
- **Contrat d'apprentissage – Alternance**  
2 jours de cours et 3 jours en entreprise  
1 semaine de cours et 2 semaines en entreprise
- **Formation initiale – Étudiant**  
Cours et périodes de stage en entreprise (80 jours par an)
- **Compte Personnel de Formation (CPF)**  
Cours et périodes de stage en entreprise
- **Transitions Pro**

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- E-learning : 7speaking, Voltaire...
- Équipements informatiques, vidéo-projecteurs
- Préparation à la certification AMF + passage de la certification

## 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
Oral de Certification lors de l'épreuve finale (grand oral)	-	/	X

## 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

## DURÉE DE LA FORMATION

- La formation est dispensée sur une durée de 1211H répartie sur les 2 années du cycle

## CERTIFICATION

- Certification délivrée par Manitude



MANITUDE  
L'ambition pédagogique

- Formation dispensée par l'E2SE Business School



## FRAIS DE FORMATION

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



**CAMPUS 1**  
4 rue des Mouettes | CAEN  
contact@e2se.fr | 02 31 53 30 30

**CAMPUS 2**  
13 boulevard du Maréchal Juin | CAEN  
contact@sup4s.fr | 02 31 30 69 00

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