

TITRE DE NIVEAU 7

Manager d'Affaires

Certification professionnelle « Manager d'affaires » enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 - codes NSF 310, 312t, 313 - structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par MANITUDE, organisme certificateur.

Fiche RNCP N°40257 consultable sur : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/>



DURÉE DE LA FORMATION :

2 ans - 917 heures (hors examens)
De Septembre 2026 à Juillet 2028



RYTHME :

8 jours de cours par mois.



PUBLIC VISÉ :

Formation accessible aux étudiants,
demandeurs d'emploi et salariés.

Formation accessible via le dispositif VAE :

<https://manitude.fr/vae-certification-professionnelle-manager-daffaires/>



PRÉREQUIS :

Justifier d'un diplôme ou d'une
certification professionnelle de niveau 6
(BAC+3)



LIEU DE FORMATION : Metz

Formation exclusivement en
présentiel, accessible en **contrat
d'apprentissage** ou en **contrat de
professionnalisation**, ou en **formation
initiale**.



TARIF ANNUEL :

- 5 450 € en formation initiale
- Formation financée par l'OPCO de l'employeur si contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- Si vous êtes salarié(e) ou DE, nous consulter

MODALITÉS DE RECRUTEMENT :

De Janvier à Septembre 2026

- Dossier de candidature à télécharger sur le site et à retourner par mail à **recrutement@campuslasallemetz.net**
- Entretien individuel pour valider le projet professionnel
- Coaching et accompagnement à la recherche d'entreprise



OBJECTIFS

- Analyser un marché et définir un public-cible pertinent
- Construire une stratégie commerciale alignée avec les tendances du marché et les objectifs de l'entreprise, et traduire cette stratégie en un plan d'action commercial opérationnel et omnicanal
- Élaborer un budget prévisionnel réaliste et calculer la rentabilité des actions commerciales
- Piloter les équipes et l'activité commerciale en s'appuyant sur les indicateurs de performance

Voir liste des compétences sur la fiche RNCP



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Face à face pédagogique
- Mises en situation
- Études de marché
- Labo IA



SUIVI ET ÉVALUATION :

- Mise en situation professionnelle (écrite ou orale)
- Epreuve individuelle et/ou collective
- Training Game (jeu de rôle)
- Dossier professionnel
- Grand Oral

Validation du Titre si obtention de tous les blocs + Grand Oral OU validation partielle si obtention de certains blocs.

PROGRAMME (SUR 2 ANS)

DÉFINIR ET METTRE EN OEUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE DURABLE EN FONCTION DES OBJECTIFS DE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE FIXÉS PAR LE COMITÉ DE DIRECTION

Étude de marché et veille stratégique / Analyse concurrentielle et positionnement stratégique / Identification et segmentation du public cible / Élaboration d'une stratégie commerciale / Plan d'action commercial et approche omnicanale / Budgétisation et rentabilité commerciale / Présentation et argumentation stratégique

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

Stratégies et outils de prospection commerciale / Suivi et mesure de la performance commerciale / Réponse aux appels d'offres et propositions commerciales / Gestion et fidélisation du portefeuille clients / Communication et relation client / Détection des besoins et construction de l'offre / Techniques de négociation et closing / Négociation commerciale en anglais

MANAGER UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

Leadership et mobilisation des équipes / Animation et coordination des équipes internes et externes / Gestion des conflits et médiation / Gestion des compétences et parcours professionnel / Recrutement et intégration des talents / Pilotage et suivi de la performance des équipes

PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT

Coordination et optimisation des ressources / Conformité réglementaire et gestion des documents administratifs / Gestion des litiges et prévention des contentieux / Pilotage de la performance et outils de suivi / Reporting et analyse des résultats / Gestion de crise et planification des risques

DEVEENEZ...

- BUSINESS MANAGER/ DEVELOPER
- DIRECTEUR(RICE) DE MAGASIN
- RESPONSABLE E-COMMERCE
- DIRECTEUR(RICE) COMMERCIAL(E)
- DIRECTEUR DES VENTES

Version : Juillet 2026



2, rue Saint-Maximin
57070 METZ

03 87 20 02 04
recrutement@campuslasallemetz.net
www.dlsmetz.net/campus-la-salle/



Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
Mail du référent handicap :
refhand@campuslasallemetz.net

En partenariat avec

