

2 ANS

MANAGER D'AFFAIRES

INSTITUT
F2.i

EN ALTERNANCE OU VAE

CERTIFICATION
PROFESSIONNELLE
DE NIVEAU 7(EU)*



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le programme Manager d'Affaires à Paris forme les futurs professionnels des postes commerciaux des entreprises, avec une dimension professionnalisaante forte grâce à la modalité de l'alternance.

Formation de référence du domaine commercial, le programme Manager d'Affaires approfondit les enjeux stratégiques de l'entreprise et le développement commercial sous tous ses aspects (analyse de performance, gestion de clientèle BtoC, négociation commerciale, plans d'actions commerciales..) et prépare l'étudiant aux postes à responsabilités de la stratégie commerciale en entreprise.

Dans un environnement économique en constante évolution, les entreprises ont plus que jamais besoin de professionnels capables de définir une stratégie commerciale performante, d'assurer une croissance durable et de piloter efficacement l'activité.

Ce programme de formation a pour objectif de former des experts capables de bâtir une stratégie commerciale alignée sur les objectifs de rentabilité fixés par la direction, de développer l'activité par la conquête et la fidélisation client, de manager des équipes et des partenaires avec leadership, et de piloter un centre de profit en toute autonomie.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

0149575959

contact-pole-mastere@ief2i.fr

*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 – Code NSF 310, 312t, 313 -sous l'autorité et délivrée par Manitude.



CAMPUS

Vincennes Vignerons

MODALITÉS D'INSCRIPTION

3 semaines en entreprise

1 semaine en formation

POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage
ou professionnalisation

PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

TARIFS

Nos tarifs et modes de financement
sont consultables sur : [le site](#)



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes

22 rue des Vignerons 94300 Vincennes

01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr





PRÉ-REQUIS

- Avoir une certification professionnelle de niveau 6(EU) correspondant à un diplôme de niveau BAC +3 inscrit au RNCP ou équivalent

Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.

- Le plus : Capacités en management et gestion, adaptabilité et aisance en négociation, aptitudes relationnelles, intérêt pour la stratégie d'entreprise.

POURSUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Allan Prevost Karsenty, Référent handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : aprevost@ief2i.fr



RÉFÉRENT MOBILITÉ

Allan Prevost Karsenty, Référent mobilité

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : aprevost@ief2i.fr

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- Analyser le marché en mettant en place une veille continue pour anticiper les évolutions sectorielles. Cela permet de repérer les facteurs clés de succès et les opportunités de croissance pour l'entreprise. Évaluer les avantages concurrentiels à valoriser via une analyse interne et un mapping concurrentiel.
- Définir le public cible idéal (ICP) afin de garantir une rentabilité maximale de l'offre commerciale. Positionner l'entreprise en fonction des besoins du marché et des tendances actuelles pour s'assurer que l'offre trouve sa place.
- Etablir des objectifs commerciaux clairs et durables, en tenant compte des forces et faiblesses internes ainsi que des opportunités externes. Collaborer avec le service marketing pour définir une stratégie commerciale alignée et décliner cette stratégie dans un plan d'action omnicanal.
- Gérer le budget commercial en calculant les investissements nécessaires et les ratios de rentabilité. Argumenter ces choix financiers auprès de la direction pour garantir l'équilibre entre ressources engagées et objectifs commerciaux.
- Mettre en place des techniques de prospection adaptées en fonction des canaux et des outils les plus efficaces. Mesurer régulièrement les performances de la prospection pour optimiser les coûts d'acquisition et maximiser la fidélisation des clients.
- Animer les équipes internes et externes de manière collaborative pour atteindre les objectifs commerciaux. Suivre la performance, résoudre les conflits et proposer des actions correctives pour garantir la cohésion et la rentabilité des activités.

INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet à l'adresse :

[Indicateurs-de-performance](#)

*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 – Code NSF 310, 312t, 313 – sous l'autorité et délivrée par Manitude.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

DEFINIR ET METTRE EN OEUVRE UNE STRATEGIE COMMERCIALE DURABLE EN FONCTION DES OBJECTIFS DE RENTABILITE ECONOMIQUES FIXES PAR LE COMITE 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

DEVELOPPER L'ACTIVITE COMMERCIALE PAR LA CONQUETE ET LA FIDELISATION 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

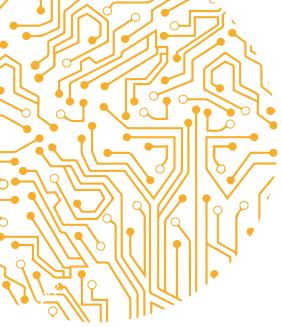


PILOTER L'ACTIVITE D'UN CENTRE DE PROFIT

- 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

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 – Code NSF 310, 312t, 313 – sous l'autorité et délivrée par Manitude.



Les “+” de la formation

Une expertise en développement commercial

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel ou/et distanciel
- Cas pratiques et mises en situation professionnelles
- Accompagnement
- Entretiens de suivi
- Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF2I Éducation et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention de la certification professionnelle implique le passage d'exams officiels oraux et écrits. Les exams permettent d'appréhender l'assimilation des connaissances mais aussi le parcours de professionnalisation en contrôle continu.

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

BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1 : DÉFINIR ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE DURABLE EN FONCTION DES OBJECTIFS DE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUES FIXÉS PAR LE COMITÉ DE DIRECTION

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

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

BLOC 4 : PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT

Cette Certification Professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.

Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

*La formation prépare au passage de la certification professionnelle de "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 – Code NSF 310, 312t, 313 – sous l'autorité et délivrée par Manitude.

DÉBOUCHÉS

Les “+”
de la formation

Des intervenants experts
dans leurs domaines

MANAGER D'AFFAIRES

BUSINESS MANAGER

BUSINESS DEVELOPER

ACCOUNT EXECUTIVE

CHARGÉ D'AFFAIRES

INGÉNIEUR D'AFFAIRES

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL/RESPONSABLE COMMERCIAL

TECHNICO-COMMERCIAL GRANDS COMPTES

DÉVELOPPEUR DES VENTES

BUSINESS DEVELOPMENT REPRESENTATIVE

INGÉNIEUR COMMERCIAL

DIRECTEUR / RESPONSABLE D'AGENCE

DIRECTEUR COMMERCIAL

SALES DEVELOPER

RESPONSABLE DES VENTES

CHEF DES VENTES

DIRECTEUR GÉNÉRAL

DIRECTEUR DE MAGASIN

RESPONSABLE E-COMMERCE

Mise à jour du document le 03/02/2026

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DE NIVEAU 7(EU)*



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes

22 rue des Vignerons 94300 Vincennes

Contact : 01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr