

# Mastère Manager d'affaires

## Mastère Commerce

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Formation continue.

Réf. : 25180249F — Mise à jour : 5 mai 2026

Organisme responsable : ESCCOT GROUPE - EFIP

## Contenu

### Objectifs

Le manager d'affaires identifie les besoins de ses prospects et clients afin de concevoir des offres commerciales sur-mesure et à forte valeur ajoutée. Interlocuteur privilégié, il pilote l'ensemble du projet, du devis à la facturation, en veillant à la maîtrise des coûts et à la rentabilité. Véritable négociateur, il recrute, fédère et accompagne son équipe vers l'atteinte des objectifs.

3 spécialisations possibles :

- Spé international business
- Spé projet entrepreneurial
- Spé IA Intelligence Artificielle

### Programme

#### Activités visées

**Élaboration de la stratégie et du plan d'action commercial : Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économique fixés par le comité de direction**

- Réaliser une étude de marché
- Identifier les facteurs clés de succès et les opportunités
- Déterminer les avantages concurrentiels (mapping concurrentiel)
- Définir le public-cible (B2B/B2C) avec l'Ideal Customer Profile (ICP)
- Fixer des objectifs SMART(E)
- Décliner la stratégie en un plan d'action commercial omnicanal
- Élaborer le budget du PAC (plan d'action commercial)
- Argumenter les choix budgétaires auprès de la direction

**Détection des opportunités de croissance : Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client, en s'appuyant sur la transformation digitale**

- Construire un plan de prospection adapté
- Mesurer la performance de la prospection
- Répondre aux appels d'offres publics et privés
- Valoriser et segmenter le portefeuille client
- Communiquer individuellement avec les clients (augmenter le CLV, réduire le taux d'attrition)
- Concevoir une offre commerciale complexe (écoute active, co-construction, proposition)
- Négocier des ventes complexes en français et anglais
- Formaliser les propositions et obtenir des recommandations actives

**Management d'équipe: Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)**

- Organiser et expliquer les contributions individuelles
- Accompagner le changement et déléguer les moyens
- Animer des équipes internes et externes de façon inclusive
- Mettre en place des outils de suivi collaboratif
- Gérer et solutionner les conflits
- Mettre en œuvre une démarche GEPP (cartographie, entretiens)
- Recruter avec des processus inclusifs et équitables

**Pilotage d'activité: Piloter l'activité d'un centre de profit**

- Coordonner les équipes internes/externes (Lean Management)
- Contrôler la conformité technique et contractuelle
- Superviser la gestion administrative, juridique et fiscale
- Élaborer un processus de gestion des litiges
- Concevoir des tableaux de bord et des indicateurs de performance
- Réaliser un reporting complet et accessible
- Mettre en place un plan de gestion de crise

**Certifications préparées et métiers visés**

|                                                                    |                                                               |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Niveau d'entrée<br>Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4 | Niveau de sortie<br>Niveau Master, ingénieur - Bac +5 et plus |
|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|

**Liste des certifications**

|                                         |
|-----------------------------------------|
| Manager d'affaires<br>Code RNCP : 40257 |
|-----------------------------------------|

**Métiers associés**

- D1406** — Management en force de vente
- H1102** — Management et ingénierie d'affaires
- M1302** — Direction de petite ou moyenne entreprise
- M1707** — Stratégie commerciale

**Dates et lieux de formation**

| N° session | Modalité   | Lieu           | Du         | Au         |
|------------|------------|----------------|------------|------------|
| 2090931    | Présentiel | Cesson-Sévigné | 27/09/2026 | 29/06/2028 |
| 2102602    | Présentiel | Cesson-Sévigné | 27/09/2026 | 29/06/2028 |