

Manager d'affaires option stratégie et négociation commerciale vente, ou stratégie et négociation commerciale achats à l'international ou stratégie et gestion-finance d'entreprise

RNCP21424 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313r, 310
Code(s) ROME	M1102, M1204, M1205, M1302, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	29/11/2017

Certificateur(s)

Lycée polyvalent Gustave Flaubert - Institut supérieur de développement Flaubert (CFA-ISD Flaubert)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Responsable d'une activité ou d'une unité opérationnelle, le manager d'affaires pilote et conduit des projets en apportant des solutions globales au chef d'entreprise en P.M.E. ou bien à la Direction Générale, dans les grandes entreprises, dans un souci de rentabilité.

Ses activités et ses champs d'intervention professionnels sont variés à savoir:

1 : Des activités stratégiques - En liaison avec le chef d'entreprise ou la Direction générale et/ou les cadres dirigeants dont il peut ou non faire partie, le manager d'affaires développe des plans d'action opérationnels en ligne avec la stratégie de la direction de l'entreprise. En PME, il peut participer à la prise de décision stratégique de l'entreprise.

2 : Des activités managériales - Le manager d'affaires est un relais de la direction pour la communication stratégique et sa mise en œuvre auprès de son équipe. Il gère et contrôle ses objectifs et ceux de son équipe. Il conseille et aide à la progression personnelle des managés.

3 : Des activités liées à l'expertise métier. Le candidat choisit une option d'expertise métier parmi les 3 ci-dessous.

Option 1 : Négociation commerciale Vente -Le manager d'affaires, en charge du développement commercial définit la politique et la stratégie opérationnelle commerciales de son unité d'affaires et pilote le développement opérationnel des affaires. Il conduit la négociation commerciale avec les grands comptes.

Option 1 Spécialité Négociation Vente à l'international : candidat ayant un parcours professionnel attestant d'activités de vente à l'international et d'un niveau de langue C1.

Option 2 : Négociation commerciale Achats à l'international - Dans un environnement international, le manager d'affaires, en charge des achats, définit et/ou participe à la politique achat de son entreprise ou de son unité. Il définit la stratégie achat opérationnelle et conduit la négociation commerciale avec les fournisseurs grands comptes.

Option 3 : Gestion et Finance d'entreprise - Le manager d'affaires collecte et fiabilise l'information financière. Il participe à l'élaboration de la stratégie financière et aux décisions d'investissement. Il assure la prévision et le contrôle budgétaire, il pilote les indicateurs des tableaux de bord. Au-delà de son périmètre décisionnel, il assiste la Direction Générale ou le chef d'entreprise dans la préparation des décisions financières.

4 : Des activités Ressources Humaines - Le manager d'affaires inscrit ses pratiques managériales dans le cadre de la politique RH de l'entreprise. Il est sensibilisé aux risques psychosociaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Dans le cadre des évaluations, différentes capacités peuvent être attestées à savoir:

1 : Des compétences ou capacités liées aux activités stratégiques - Effectuer le diagnostic stratégique de son entreprise ou de son unité d'affaires en mode multicritères. Elaborer des plans d'actions en cohérence avec la stratégie de l'entreprise. Piloter le processus général de conception d'un projet à dimension stratégique.

2 : Des compétences ou capacités liées aux activités managériales - Manager une équipe pour optimiser ses performances. Manager le changement pour permettre la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie.

3 : Des compétences ou activités liées à l'expertise métier

Option 1 : Négociation commerciale Vente - Déterminer les axes du développement du chiffre d'affaires. Concevoir des solutions-clients globales et innovantes. Piloter la performance à travers les tableaux de bord et le reporting. Négocier avec les comptes stratégiques.

Option 2 : Négociation commerciale Achats à l'international - Déterminer les axes et priorités de la réduction des coûts d'achat. Planifier la demande des produits ou services à acheter en liaison avec les prescripteurs. Concevoir des solutions globales et innovantes en partenariat avec les fournisseurs. Négocier avec les fournisseurs stratégiques.

Option 3 : Gestion et Finance d'entreprise - Elaborer les budgets, assurer leur cohérence. Gérer la remontée des comptes par les techniques de "reporting". Elaborer un tableau de bord opérationnel et participer au processus de pilotage de la performance. Consolider aux normes IFRS.

4 : Des compétences liées aux activités des Ressources humaines - Participer au recrutement en connaissant les bases du droit du recrutement. Evaluer et suivre les compétences des membres de son équipe.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable gestion de projet, directeur/responsable commercial ou technico-commercial, ingénieur commercial, responsable export, responsable achats, contrôleur financier, contrôleur de gestion, adjoint à la direction générale

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 700 €
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée) L2X61 — Agents administratifs · tension 1/5 (Très faible) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	59 545
Jugés difficiles à recruter	32 %

Emplois saisonniers

7 %

Familles professionnelles (FAP)

L1X60 — Employés de la comptabilité
L2X61 — Agents administratifs
L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés
R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

le jury est composé de:

Représentants de l'école : 6 formateurs dont le Président du jury

Représentants élus d'organisations syndicales patronales et/ou salariales : 3 personnes

Représentants des entreprises : 3 personnes

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 29/11/2017

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP12829

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP29846

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

contact@isd-flaubert.com

<http://www.isd-flaubert.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/21424/>