

Manager d'Affaires

RNCP31915 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313, 312t, 310
Formacode(s)	34582, 34085
Code(s) ROME	D1406, M1301, H1102, H1206, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3018 — Bureaux d'études techniques, cabinets d'ingénieurs-conseils et sociétés de conseil
Date d'enregistrement	18/12/2018
Date d'échéance	18/12/2021

Certificateur(s)

MANITUDE · SIRET : 49136841100048

Partenaires habilités

57 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation et 48 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACAMAN L'ACADEMIE DE MANAGEMENT	—	Former
ADEN FORMATIONS ENTREPRISE Alençon	—	Former
ADEN FORMATIONS ENTREPRISE Le Mans	—	Former
ADEN LE HAVRE	—	Former
AE2SE - ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	—	Former
AEQUALIA CONSULTANTS	44824029100014	Former et organiser l'évaluation
AURIA	88130557700010	Former et organiser l'évaluation
BILLIERES BUSINESS SCHOOL	—	Former
CESAME SUP	80210238400046	Former
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ILLE-ET-VILAINE	13002280900029	Former

Liste complète des 57 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp31915-manager-d-affaires/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le/la « Manager d'affaires » ou « Business Manager » exerce au sein d'un cabinet-Conseil ou des sociétés de service. Il/elle détecte des affaires et conçoit des solutions et des scénarios d'actions stratégiques contribuant au développement des marchés de l'entreprise et de leur rentabilité pour le client mais aussi pour son propre cabinet. Pour accompagner la mise en œuvre de la solution retenue, il/elle dirige des consultants « ingénieurs-conseils ».

Le /la « Manager d'affaires » à la responsabilité de détecter et de négocier des contrats commerciaux. Dans cette perspective, il/elle recrute et associe (ou intègre) à son cabinet des « consultants » pour proposer des solutions techniques qu'ils auront à porter chez le client au vu de leurs compétences dans les domaines industriel, commercial ou financier dans tout secteur d'activité. Pilotant le développement d'affaires complexes, il/elle anime et dirige, d'un point de vue fonctionnel, l'équipe pluridisciplinaire qui accompagne la mission.

Les activités du « Manager d'affaires » se déclinent selon 4 blocs de compétences :

Analyser et détecter des marchés porteurs

Mettre en œuvre la stratégie commerciale

Constituer et manager des équipes

Piloter l'activité d'un centre de profit

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

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.

Entretenir et développer son portefeuille / réseau client.

Mettre en place une organisation de recrutement 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

Blocs de compétences

RNCP31915BC01 — Analyser et détecter des marchés porteurs

LISTE DE COMPÉTENCES

Veille économique et technique de l'environnement des clients sur leur marché :

- Rechercher et collecter des informations sur les secteurs d'activités relatifs aux clients pour définir le cadre de l'analyse.
- Recenser et analyser les facteurs du macroenvironnement (économiques, technologiques, démographiques, politiques ...) pour mesurer les risques et détecter les opportunités et les marchés porteurs. - Recenser et analyser les facteurs du microenvironnement (clients, concurrents, intermédiaires commerciaux, partenaires ...) pour mesurer les risques et détecter les opportunités et les marchés porteurs.

Conception d'une stratégie de prospection :

- Réaliser un benchmark sur un secteur d'activité ou à une entreprise pour concevoir une offre traduisant le positionnement de son client et répondant aux besoins du marché. - Préparer une stratégie de prospection d'affaires en étudiant la cible client pour définir la valeur ajoutée à lui apporter.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Elaboration d'une analyse stratégique de développement d'un secteur d'activité, ou d'un service d'une entreprise

Écrit + Présentation Oral

Validation du bloc de compétences : Une attestation certifiant de la capacité à analyser et à détecter des marchés porteurs est délivrée.

RNCP31915BC02 — Mettre en œuvre la stratégie commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Construction d'une solution commerciale adaptée au besoin du client : - S'approprier les enjeux stratégiques de l'entreprise, pour préparer des scénarios d'amélioration des performances globales de l'entreprise. - Préparer, animer et débriefer une réunion de qualification avec les pour valider les composantes du projet (aspects techniques, durée du projet) adressées au client. - Qualifier une offre de service en démontrant l'adéquation de l'offre avec les attentes du client et valoriser le retour sur investissement du projet pour convaincre le client de signer la proposition

- Conduire un débriefing en s'appuyant sur des éléments très factuels ou le feedback en s'appuyant sur le ressenti pour faire progresser le consultant et valider les composantes du projet adressées au client. - Préparer et élaborer une proposition commerciale pour aborder la négociation - Rédiger des clauses contractuelles.
- Traduire les conditions négociées avec le client en clauses dans la proposition commerciale pour sécuriser l'accord contractualisé.

Négociation d'une affaire : - Préparer la négociation en imaginant toutes les options. - Négocier (présenter et argumenter) les conditions d'intervention de l'affaire pour contractualiser l'offre sans dégrader la solution du client et la rentabilité financière de l'intervention. - Réussir une négociation pour un bénéfice partagé. - Maîtriser son stress et son comportement. - Appliquer des techniques de négociation pour conclure l'affaire et obtenir une signature de contrat - Choisir les tactiques en fonction du contexte client et du service achat. - Être à l'aise au téléphone et prendre du plaisir lors des entretiens de prospection. - Savoir négocier à haut niveau.

Entretien et développement de son portefeuille/ réseau client :

- Obtenir des recommandations actives (contacts prospects) en vue de conquérir de nouveaux clients.
- Evaluer le retour sur investissement selon les critères objectifs du client pour s'assurer de la bonne réalisation du projet et de la satisfaction du client. - Suivre les prestations tout au long du projet et s'assurer qu'elles sont conformes au contrat et aux attentes du client en le sollicitant pour l'impliquer dans un processus d'amélioration continue. - Gérer les insatisfactions clients en obtenant des informations concrètes sur la situation pour faire un diagnostic et de permettre de dénouer les conflits.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas à l'écrit sur l'opportunité d'une démarche commerciale et mises en situation professionnelles à l'oral par des simulations de prospection, de négociation et d'insatisfaction client.

Validation du bloc de compétences : Une attestation certifiant de la capacité à mettre en œuvre la stratégie commerciale est délivrée.

RNCP31915BC03 — Constituer et manager des équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

Mise en place d'une organisation de recrutement et de gestion des ressources humaines : - Définir le profil du candidat en dressant la liste des compétences et caractéristiques requises pour bien orienter les recherches. - Déterminer le mode de recherche en appréhendant les différentes des sources de recrutement permettant une recherche efficace et optimisée. - Présélectionner les candidatures de consultants pour établir une première sélection. - Conduire l'entretien de recrutement en utilisant les techniques et outils permettant de cibler l'adéquation entre le profil recherché et celui du candidat.

Management des équipes : - Choisir un mode de management adapté pour favoriser leur agilité et leur capacité d'adaptation. - Animer des réunions de lancement, suivi et fin de projet pour permettre une communication opérationnelle fluide et efficace afin de fixer les premiers jalons du projet. - Conduire des entretiens avec les collaborateurs pour évaluer le travail et la motivation d'un consultant et pour maintenir leur adhésion et motivation. - Gérer des situations difficiles et des personnalités difficiles pour maintenir un climat positif et favorable à la réussite d'une affaire.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas à l'écrit sur la constitution d'une équipe en vue d'un projet d'affaire. Mise en situation professionnelle à l'oral par une simulation d'un entretien de recrutement. Etude de cas à l'écrit + soutenance orale face au jury portant sur le lancement d'un projet d'affaire. Mise en situation professionnelle à l'oral par une simulation d'un entretien de recrutement. Mise en situation professionnelle à l'oral par une simulation d'un bilan d'un(e) collaborateur (-rice). Etude de cas à l'écrit + mise en situation professionnelle à l'oral par une simulation d'un entretien de recadrage.

Validation du bloc de compétences : Une attestation certifiant de la capacité à constituer et manager des équipes est délivrée.

RNCP31915BC04 — Piloter l'activité d'un centre de profit

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer un plan d'actions pour développer le centre de profit : - Décliner le business plan annuel en objectifs mensuels et trimestriels. - Traduire les objectifs mensuels en plan d'action du quotidien. - Définir les outils de pilotage de l'activité et les outils de reporting.

Piloter l'activité d'un centre de profit : - Gérer le temps et prioriser des actions à conduire pour optimiser la rentabilité. - Gérer les contrats et les engagements. - Mettre en œuvre les indicateurs et outils de pilotage. - Gérer le plan de charge.

Optimiser l'activité d'un centre de profit : - Évaluer la rentabilité de son centre de profit 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 - Connaître les leviers permettant une optimisation à court et moyen terme. - Engager les transformations sur le moyen et le long terme.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier professionnel « Pilotage d'un centre de profit » à l'écrit sur une analyse de la situation de son activité, la rentabilité de son centre de profit et les actions futures envisagées + Soutenance du plan d'action à l'oral face au jury.

Validation du bloc de compétences : Une attestation certifiant de la capacité à piloter l'activité d'un centre de profit est délivrée.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité s'exerce au sein d'entreprises ayant une activité commerciale dans les secteurs du Business to Business : industrie, informatique, télécommunications, BTP, sociétés de conseil, sociétés de services en relation avec les clients et différents services et intervenants (bureaux d'études, production, commercial, achat, fournisseurs, prestataires de services, ...). La taille des entreprises varie entre les PME de taille moyenne et au-delà et les Grands Comptes. Elle varie selon le secteur (notamment aéronautique, chimie, énergie), le mode d'organisation (notamment procédure, organigramme), le type de marché (national, international) et le type de projet (complexe, à haute technicité).

Conseil en hautes technologies

Conseil en Ingénierie

Conseil en système d'information et bancaire

Société de services et bureau d'étude

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Manager d'affaires

Business Manager

Business Manager Coach

Ingénieur d'affaires

Ingénieur commercial

Directeur Commercial

Directeur d'agence

Directeur général

RÉGLEMENTATIONS 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 2 à 5 sur 5.

Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 969 €
Familles professionnelles (FAP)	N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement · tension 5/5 (Très élevée) N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie) · tension 5/5 (Très élevée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	55 720
Jugés difficiles à recruter	40 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X90 — Cadres dirigeants des grandes entreprises de plus de 50 salariés N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie) R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Cette certification peut être obtenue par VAE sur présentation devant le jury du dossier de preuves des compétences professionnelles acquises en relation avec le référentiel de compétence et après avoir reçu la notification de recevabilité dossier.

La certification au titre « Manager d'affaires » peut être totale ou partielle par blocs séparés (post formation et/ou VAE)

Le (la) candidat(e) doit valider tous les blocs pour obtenir le titre Manager d'affaires. Il n'y a pas de blocs optionnels.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le président du jury (représentant Manitude) et deux représentants employeurs

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 816 €
Selon la branche	6 500 € – 6 816 €
Prise en charge	Branches concernées
6 816 €	Valeur par défaut · 208 branches

6 500 €

CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération

Base légale

Date de décision 18/12/2018

Durée de l'enregistrement 3 ans

Date d'échéance de l'enregistrement 18/12/2021

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	24	2	100 %	—

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36502

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/31915/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation 85

Parcours menés à terme 68

Taux d'achèvement 80 %

Période 02/2022 – 01/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés 81

Montant total engagé 150 028 €

Coût moyen par dossier 1 852 €

Durée moyenne 98 h

Période 03/2020 – 04/2022

France compétences 97 %

France Travail 3 %

Reste à charge titulaire 0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.