PRISMA ACADEMY

Le CFA de Prisma Formations



NIV 7

Manager d'Affaires

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RNCP 40257

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. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.

La clé de votre réussite, c'est vous !

Objectifs de la formation

La **certification professionnelle Manager d'Affaires** vise à former des professionnels qui feront le lien entre clients, direction et équipes opérationnelles. A l'issue de la formation, vous serez en mesure de développer et piloter une activité commerciale à forte valeur ajoutée en combinant stratégie, développement commercial, management et gestion d'un centre de profit.

PUBLIC VISÉ :

Tout Public

Pré-requis : être titulaire d'un diplôme de niveau 6

MODALITES DE FORMATION :

Formation en alternance

Date limite inscription 30/10/2026

Durée de la formation :
23 mois - 928 heures (hors examens)

Rythme :
1 jour en centre
4 jours en entreprise

Tarifs : Contrat d'apprentissage

6816€*

*Pris en charge par l'OPCO et l'entreprise en cas d'alternance

CHIFFRES CLÉS

Indicateurs en cours de calcul



Nouvelle formation

MODALITES D'INSCRIPTION

Dossier - Test de positionnement - Entretien



Délai d'accès après validation du dossier

CONTACT



Directeur Commercial
DAVID AMANOU
david@prisma-formations.com
01 46 91 93 03

PRISMA ACADEMY

Le CFA de Prisma Formations

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques, étude de cas,
mises en situation, travaux pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée - Projet fil rouge impliquant une entreprise partenaire fictive ou réelle de tous secteurs et de toutes tailles, existantes ou en cours de création - Dossier individuels ou en groupe soutenu individuellement à l'oral - Business Game - Mises en situation - Jeux de rôles et étude de cas individuelle - Etude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 - Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction - 240 H

Etude de marché et veille stratégique, analyse concurrentielle et positionnement stratégique, identification et segmentation d'un public cible, Elaboration d'une stratégie commerciale, plan d'action commercial et approche omnicanale, budgétisation et rentabilité commerciale, présentation et argumentation stratégique.

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 - 272 H

Stratégie 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.

Bloc 3 - Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires - 216 H

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.

Bloc 4 - Piloter l'activité d'un centre de profit - 200 H

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.

EXAMEN - VALIDATION :

La certification professionnelle Manager d'affaires est composée de 4 blocs :

RNCP40257BC01 - Définir et mettre en oeuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économique fixés par le comité de direction

Stratégie de développement commercial - Ecrit + Oral
Etude de marché - Contrôle des connaissances
Indicateurs de performance - Contrôle des connaissances

RNCP40257BC02 - 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

Plan de prospection / Réponse à Appel d'Offre - Ecrit + Oral
Négociation commerciale - Ecrit + Jeu de rôle
Social Selling / Gestion des objections / Fidélisation et relation client - Contrôle des connaissances

RNCP40257BC03 - Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires

Management d'équipe - Jeu de rôle
Stratégie RH et recrutement - Ecrit + Jeu de rôle
Leviers de motivation / Suivi de la performance - Contrôle des connaissances

RNCP40257BC04 - Piloter l'activité d'un centre de profit

Optimisation et performance - Ecrit + Oral
Optimisation des ressources / Outils de pilotage - Contrôle des connaissances

Pour obtenir la certification professionnelle, le candidat doit valider les 4 blocs de compétences, le dossier professionnel, avoir un taux d'assiduité ≥ 80%, 80 jours de présence/an en entreprise. Possibilité de s'inscrire aux épreuves de remplacement et/ou session unique de rattrapage l'année suivante.

Déroulement de l'examen :
Bloc 1 - Ecrit - Oral - Contrôle des connaissances
Bloc 2 - Ecrit - Oral - Contrôle connaissances - Jeu de Rôle
Bloc 3 - Ecrit - Contrôle connaissances - Jeu de Rôle
Bloc 4 - Ecrit - Oral - Contrôle des connaissances
Grand Oral

ACCESSIBILITÉ :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est disponible pour étudier les besoins d'adaptation.

Référente Handicap
Julie MAAREK
psh@prisma-formations.com
01 46 91 93 02



Organisme certifié Qualiopi

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat n° : 763 OF Ind 3
Délivré le : 21/06/2024
Valide jusqu'au : 22/03/2027

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
Actions de formation - Actions de formation par apprentissage