

Le Manager d'Affaires a pour objectif de détecter les marchés porteurs contribuant au développement de l'entreprise tant sur des aspects marketing, commercial, que managérial.

Formation en 2 ans - 1050 heures

## Prérequis de la formation

- VAE de niveau 6 ou supérieur
- Titulaire d'un BAC+3 (niveau 6)

## Objectifs

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Élaborer une stratégie de développement commercial
- Prospecter et fidéliser
- Négocier des contrats complexes en français et en anglais.
- Gérer une équipe
- Piloter un centre de profit

## Outils pédagogiques

- **Software**  
Pack Office
- **Hardware**  
Écran interactif  
Vidéoprojecteur  
Ordinateurs
- **Techniques**  
Cours en présentiel  
Inductive & déductive

## Financements

### Formation initiale :

- Personnel :  
Coût formation : 6600 €  
(modalités de financement possibles)

- CPF

- France Travail

### Formation en alternance :

- Financement via les OPCO



Certification professionnelle "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche 40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2028, 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. 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 combinatoire de ces modalités d'accès.

## Quelques chiffres

TAUX D'ALTERNANTS  
**100%**

TAUX DE SATISFACTION  
**84,2%**

TAUX D'INITIAUX  
**0%**

NOMBRE D'ÉTUDIANTS  
**198 en 2025**

APPRENANTS INSCRITS  
DANS LA SECTION  
**15**

TAUX DE RÉUSSITE  
AU DIPLÔME  
**92,3%**

ABANDONS EN COURS  
DE FORMATION  
**2**

POURSUITE D'ÉTUDE  
POST-BAC+5  
**Enquête en cours**

TAUX D'INSERTION PRO  
**Enquête en cours**

## Les blocs de compétences

### Les modules

#### Élaboration de la stratégie et du plan d'action commercial

Mener une veille stratégique pour identifier opportunités et risques du marché.  
Évaluer la position concurrentielle et les avantages stratégiques de l'entreprise.  
Définir un public-cible pertinent via segmentation et analyse client.  
Construire une stratégie commerciale alignée avec les tendances du marché et les objectifs de l'entreprise.  
Traduire cette stratégie en un plan d'action commercial opérationnel et omnicanal.  
Élaborer un budget prévisionnel réaliste et calculer la rentabilité des actions commerciales.  
Présenter et défendre les choix stratégiques et budgétaires devant la direction.

#### Détection des opportunités de croissance

Déployer une stratégie commerciale et en assurer le suivi opérationnel.  
Définir et suivre les indicateurs de performance commerciale.  
Structurer et animer une équipe commerciale en développant l'intelligence collective.  
Mettre en place des outils et processus pour optimiser l'efficacité commerciale.  
Accompagner les équipes dans l'atteinte des objectifs et la montée en compétences.  
Anticiper les risques et ajuster les actions en fonction des résultats et de l'environnement.

#### Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires

Déployer une stratégie de management et de coordination d'équipe.  
Animer et mobiliser des équipes internes et externes.  
Assurer un suivi opérationnel et ajuster les actions en fonction des résultats.  
Gérer et résoudre les conflits de manière efficace.  
Mettre en place des dispositifs RH favorisant la montée en compétences et l'intégration des talents.  
Piloter la performance managériale et ajuster les pratiques en fonction des besoins.

#### Piloter un centre de profit

Élaborer une stratégie de gestion d'équipe commerciale et de management opérationnel.  
Piloter l'activité commerciale à l'aide d'indicateurs de performance.  
Définir et mettre en œuvre des stratégies de motivation et d'animation d'équipe.  
Superviser et coordonner les actions commerciales.  
Maîtriser les outils de reporting et d'analyse des résultats.  
Conduire des projets commerciaux et accompagner le changement.

#### Intelligence artificielle pour futurs managers

**(bloc complémentaire - ne faisant pas partie de la certification RNCP 40257)**

Comprendre les enjeux de l'IA : dans un environnement professionnel  
Intégrer l'IA dans des cas concrets : veille, prospection, management, reporting  
Utiliser efficacement des outils d'IA générative : via le prompt engineering  
Adopter une posture responsable : face aux enjeux de confidentialité, désinformation et impact écologique

#### Anglais :

Négociation commerciale en anglais  
Préparation au TOEIC (facultatif)

### Examens

- Ecrits
- Oraux
- Contrôle des connaissances
- Jeux de rôle
- Autoévaluation
- TOEIC (facultatif)

## Et après ?

### L'intégration en entreprise

- Manager d'affaires
- Business manager
- Key account manager
- Ingénieur de programme d'affaires
- Chef de projet d'ingénierie industrielle
- Ingénieur commercial
- Directeur commercial

## FINANCEMENTS

### En alternance

#### • Parcours alternance :

Accompagnement tout au long de votre recherche d'alternance :

- Création de CV et lettre de motivation
- E-réputation
- Transmission des annonces de nos partenaires
- Invitations à nos job dating
- Suivi recherche d'alternance

### En formation initiale par année

• Frais d'inscription : 170€

• **Au comptant** : 6600 €

- 30% à la signature
- Solde à J+15

• **Païement en 10 fois** : 683 €/échéance

## Immersion professionnelle & scolaire

#### • La durée de formation

21 mois de formation

1 jour de cours/semaine

Semaines de projets :

35H/semaine

#### • Formation initiale

Stage obligatoire : 2 mois en entreprise

Stage alterné (longue durée) :

de 44 à 132 jours en entreprise

#### • Formation en alternance

Alternance : (4 jours par semaine en entreprise)

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

## Modalités d'admission

#### • Déroulement

Prise de rendez-vous pour entretien :

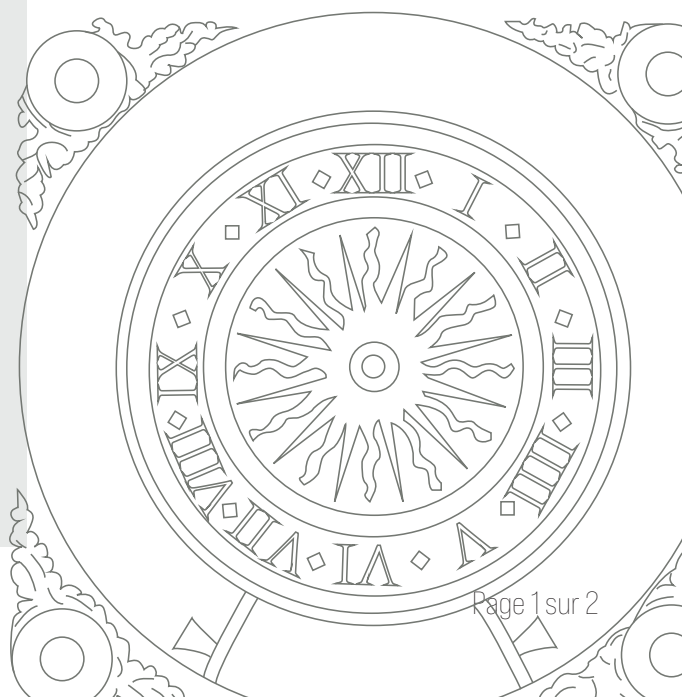
- Test de positionnement
- Dossier de candidature
  - CV et lettre de motivation pour ISPN
  - Lettre de motivation entreprises (si choix d'alternance)
  - Copie des derniers relevés de notes
  - Diplômes ou équivalences
- Entretien de motivation

#### • Période de recrutement

Du 1<sup>er</sup> décembre jusque  
15 jours avant la rentrée  
scolaire

#### • Durée de la formation

De septembre à juillet





## En voiture :

### Depuis la N338 :

- Prendre la voie rapide S3 direction Rouen
- Prendre la sortie en direction de Grand-Quevilly
- Rejoindre l'Avenue Général Leclerc
- Au rond-point, prendre la première sortie sur Boulevard de Verdun
- Au rond-point, prendre la 5<sup>ème</sup> sortie et continuer sur Boulevard de Verdun

## En bus :

### Arrêt Gay-Lussac

41

42

27

## En métro :

### Arrêt Charles de Gaulle

- Prendre le métro direction Georges Braques
- Descendre à l'arrêt Charles de Gaulle
- Rejoindre à pied le 30 Boulevard de Verdun

## Le centre dispose aussi

### Dans le centre

- Un réfectoire
- Réfrigérateur
- Micro-ondes
- Machine à café
- Machine à eau
- Snacking

### Aux alentours

- Boulangerie Marie Blachère
- Grand Frais
- McDonald's
- KFC
- Del ARTE
- Centre commercial Bois Cany



## CONTACT

📞 09 50 97 64 86  
✉ contact-rouen@ispn.fr

Pour toute situation de handicap, veuillez contacter l'ISPN Rouen pour adapter votre formation ou pour une orientation vers une structure adaptée.



www.ispn-rouen.fr



30 Boulevard de Verdun,  
76120 Le Grand-Quevilly