

Manager d'Affaires

Certification professionnelle « Manager d'affaires » enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 – codes NSF 310, 312t, 313 – structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par **MANITUDE**, organisme certificateur. Certification accessible via [le dispositif VAE](#) – Fiche [RNCP n°40257](#)

Délai d'accès : Inscriptions ouvertes du 23/03/2026 au 15/11/2026



**Mention officielle
du certificateur
MANITUDE**



Niveau 7



**De septembre
à juin**



**Formation
de 2 ans (900h)**



**Formation
alternance
ou continue**

Objectifs opérationnels

- ✓ Élaborer une **stratégie de développement commercial** efficace et durable
- ✓ **Prospecter et fidéliser des clients** à forte valeur ajoutée
- ✓ **Négocier des contrats complexes** en français et en anglais
- ✓ **Gérer une équipe** et coordonner les parties prenantes d'un projet d'affaires
- ✓ **Piloter un centre de profit**, en assurant la rentabilité et la performance de son activité.

Objectifs pédagogiques

Le « Manager d'affaires » aussi appelé « Business Manager » exerce au sein de cabinets conseil ou de sociétés de service. Il a la responsabilité de détecter et de négocier des contrats commerciaux. Dans cette perspective, il recrute et manage des équipes de consultants experts dans les solutions (industrielle, commerciale, financière...) proposées aux clients de tous secteurs d'activité. Il anime et dirige la mission de son lancement à son bilan.

Les 4 blocs de compétences

BLOC 1 - 234,5 heures

Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable (C1.1 à C1.7)

- Etude de marché
- Veille stratégique
- ICP
- Segmentation
- PAC
- Budget
- Rentabilité
- Stratégie commerciale
- Présentation devant comité de direction

BLOC 3 - 210 heures

Manager les équipes (C2.1 à C2.8)

- Leadership
- Management inclusif
- GEPP
- Recrutement
- Animation
- Médiation
- Pilotage des équipes

BLOC 2 - 269,5 heures

Développer l'activité commerciale (C2.1 à C2.8)

- Prospection
- CRM
- Social selling
- Appels d'offres
- Fidélisation
- Expérience client
- Négociation
- Anglais des affaires

BLOC 4 - 196 heures

Piloter un centre de profit (C4.1 à C4.6)

- Lean management
- Conformité
- Pilotage financier
- Tableaux de bord
- Gestion des risques
- Reporting
- Gestion de crise





Les compétences développées

À l'issue de la formation, le Manager d'Affaires est capable de :

BLOC 1

Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable
RNCP40257BC01 – 234,5 heures

Le diplômé est capable de :

- Réaliser une étude de marché et mettre en œuvre une veille stratégique.
- Identifier les facteurs clés de succès et les opportunités de développement.
- Construire un diagnostic concurrentiel (SWOT, PESTEL, mapping concurrentiel).
- Définir une cible commerciale (ICP, personae, segmentation).
- Élaborer une stratégie commerciale durable.
- Construire un Plan d'Action Commercial (PAC) omnicanal.
- Élaborer un budget prévisionnel et mesurer la rentabilité des actions.
- Présenter une stratégie commerciale devant un comité de direction.

BLOC 2

Développer l'activité commerciale
RNCP40257BC02 – 269,5 heures

Le diplômé sait :

- Construire un plan de prospection multicanal.
- Déployer une stratégie de conquête commerciale.
- Utiliser les CRM et les outils de Social Selling.
- Répondre à des appels d'offres complexes.
- Piloter les indicateurs commerciaux.
- Développer et fidéliser un portefeuille clients.
- Concevoir une offre commerciale personnalisée.
- Mener une négociation complexe en français et en anglais.
- Conclure une vente à forte valeur ajoutée.

BLOC 3

Manager une équipe et un réseau de partenaires
RNCP40257BC03 – 210 heures

Le diplômé est capable de :

- Animer une équipe en présentiel, à distance ou en mode hybride.
- Développer un leadership inclusif.
- Organiser le travail collaboratif.
- Piloter la performance des équipes.
- Prévenir et résoudre les conflits.
- Déployer une démarche GEPP.
- Recruter et intégrer de nouveaux collaborateurs.
- Concevoir des fiches de poste et conduire des entretiens.

BLOC 4

Piloter un centre de profit
RNCP40257BC04 – 196 heures

Le diplômé sait :

- Organiser un projet d'affaires et coordonner les parties prenantes.
- Piloter la performance financière.
- Construire des tableaux de bord décisionnels.
- Superviser les aspects administratifs, juridiques et réglementaires.
- Mettre en œuvre une démarche Lean Management.
- Gérer les risques et les litiges.
- Élaborer un plan de gestion de crise.
- Produire des reportings d'aide à la décision.

Les compétences transversales

Tout au long du parcours, les apprenants développent également :

Management

- Leadership
- Communication managériale
- Intelligence collective
- Conduite du changement

Gestion

- Tableaux de bord
- Pilotage financier
- Rentabilité
- KPIs
- Reporting

Développement commercial

- Stratégie commerciale
- Business Development
- Négociation grands comptes
- Fidélisation

Soft Skills

- Esprit d'analyse
- Prise de décision
- Communication
- Adaptabilité
- Gestion de projet
- Résolution de problèmes
- Travail collaboratif
- Négociation
- Sens du résultat

Digital

- CRM
- Business Intelligence
- Data Visualisation
- Marketing digital
- Social Selling



Modalités pédagogiques

- Etudes de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Dossiers professionnels
- Projets d'entreprise
- Coaching
- Grand oral

Modalités d'évaluation

- Mises en situation professionnelles (écrite et orale)
- Épreuve individuelle et/ou collective
- Dossier professionnel
- Training game
- Validation des quatre blocs
- Grand Oral Final

Les débouchés

- Manager d'affaires
- Business Manager
- Ingénieur d'affaires
- Responsable développement commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable centre de profit
- Responsable commercial
- Business Developer Senior

Les chiffres clés

Mise à jour en mars 2026.

311

candidats diplômés
sur l'année 2025

93%

de satisfaction sur un taux
de retour de 67 %

100%

de taux
d'accomplissement

100%

de réussite
à la certification

72%

de taux
d'insertion global

57%

de taux
d'insertion métier





A propos de la formation



Modalités de suivi et évaluation des acquis

Partiels, examens, oraux et dossiers professionnels.



Pré-requis

Formation en 2 ans

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 6 (Bac+3 ou équivalent) validé.

Admission par dérogation

Peuvent également être admis les candidats justifiant :

- de trois années d'études post-bac ;
- et de deux années d'expérience professionnelle, alternance incluse.

Formation en 1 an

L'accès direct en deuxième année est possible sous réserve :

- d'être titulaire d'un Bac+4 validé ou d'une certification équivalente inscrite au RNCP ;
- de bénéficier d'une dispense d'enseignement des blocs de compétences RNCP40257BC01 et RNCP40257BC02, sans équivalence de ces blocs, qui demeurent évalués lors du Grand Oral.



Modalités d'accès

L'admission s'effectue selon les étapes suivantes :

- Étude du dossier de candidature ;
- Entretien individuel de motivation ;
- Positionnement pédagogique permettant d'évaluer les acquis et d'adapter le parcours de formation.

Plus d'informations : [cliquez ici](#)



Les voies d'accès :

Alternance

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Formation continue

VAE



Tarif de la formation

Coût de la formation : 14 000,00 €.

Dans le cadre d'une alternance, les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.



Codes

- Formacodes : 34582 / 34085 / 34590
- RNCP : 40257
- ROME : D1406 / H1102 / M1707 / M1302
- NSF : 310 / 312t / 313



Référente mobilité et pédagogie



Laura BOMEL



pedagogie@nextgen-school.fr



Référente handicap



Saousane CHARFI



scharfi@nextgen-school.fr

Pourquoi choisir NEXTGEN ?

- ✓ **Intervenants professionnels expérimentés**
- ✓ **Relations étudiants-entreprises**
- ✓ **Suivi entreprise**
- ✓ **Accompagnement Grand Oral**
- ✓ **Études de cas réelles**
- ✓ **Suivi des alternants tout au long du parcours**
- ✓ **Animation de réseaux d'entreprises partenaires**
- ✓ **Mobilité internationale**

NEXTGEN
SCHOOL OF MANAGEMENT

Innovez, entreprenez, impactez !

Intégrez NEXTGEN et préparez votre avenir

dès aujourd'hui.



Adresse

12 bis Rue Louis Mayard,
69100 Villeurbanne
www.nextgen-school.fr



Contact

Saousane CHARFI
06 49 93 68 96
admission@nextgen-school.fr

