ECOLES BILLIERES

Certification de niveau 7 (Mastère)

MANAGER D'AFFAIRES

2 ans - Initial ou alternance

Prérequis

Vous êtes titulaire d'un titre de niveau 6.

Formation en initial

La durée totale de stage sur l'ensemble de la période de formation est de 80 jours par an. Elle implique la présence en continu du stagiaire en entreprise.

Formation en alternance

1 semaine à l'école, 3 semaines en entreprise.

Modalités d'évaluation

- Validation de tous les blocs de compétences : écrits et oraux
- Mises en situation professionnelle (écrites et orales)
- Epreuve individuelle et/ou collective Training Game (jeu de rôle)
- Dossier professionnel
- Grand oral final (1h15 d'entretien)

Débouchés

Devenez manager d'affaires, responsable du développement commercial, chef de secteur, responsable grands comptes, responsable d'un centre de profit ou direceur d'agence.

MA en détail

Le titulaire de la certification Manager d'affaires est un professionnel compétent dans la gestion des affaires, possédant une expertise en stratégie, marketing, finance, ressources humaines et logistique. Il prend des décisions stratégiques, identifie les opportunités de croissance et mène des projets complexes. Il peut travailler dans divers secteurs et diriger des équipes, négocier avec des partenaires et assurer la rentabilité de l'entreprise.

Certification professionnelle Manager d'affaires enregistrée au RNCP par MANITUDE et reconnue par l'État au niveau 7, parue au JO le 01/06/2022, fiche RNCP n°40257, codes NSF 310, 312t, 313.

PROGRAMME DE FORMATION

BLOC 1	Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction
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
BLOC 3	Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)
BLOC 4	Piloter l'activité d'un centre de profit

OBJECTIFS DE FORMATION

- Contribuer à l'élaboration et au pilotage de la stratégie de communication globale d'une organisation
- Concevoir, produire et diffuser des solutions de communication imprimées, numériques et événementielles
- Coordonner les projets, gérer les budgets, planifier les actions et superviser les prestataires
- Mettre en œuvre une veille créative, technologique et concurrentielle au service de la marque
- Analyser les évolutions de l'écosystème média et digital pour identifier les tendances et opportunité
- Construire, positionner et valoriser une offre média et digitale innovante auprès des clients
- Conseiller les annonceurs dans le choix et la mise en œuvre de solutions digitales et performantes
- Évaluer les retombées des campagnes à l'aide d'indicateurs de performance et de tableaux de bord

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réaliser des études de marché et participer à la formalisation du plan d'action commercial de l'entreprise
- Prospecter de nouveaux comptes, mener les entretiens de découverte et qualifier les opportunités d'affaires
- Rédiger, chiffrer et soutenir des propositions commerciales complexes ou des réponses aux appels d'offres
- Négocier les conditions contractuelles, tarifaires et juridiques des ventes d'affaires
- Déployer des démarches de fidélisation et valoriser le portefeuille clients existant
- Participer aux recrutements, rédiger des fiches de poste et animer les équipes internes ou externes
- Coordonner la réalisation opérationnelle des affaires avec les équipes dédiées et gérer le suivi administratif
- Concevoir des outils de pilotage, analyser les écarts budgétaires et rendre compte des résultats à la direction
- Gérer les réclamations, anticiper les risques commerciaux et participer au traitement des litiges

Le parcours de formation et les épreuves de certification peuvent être aménagés pour les personnes en situation de handicap (PSH). Pour plus d'informations sur les programmes, les modalités d'évaluation et d'admission, les méthodes pédagogiques, les passerelles et tarifs, rendez-vous sur la page formation de notre site internet.

« Ce parcours développe une vision globale et stratégique de l'entreprise. Nous formons des décisionnaires capables d'identifier les opportunités de croissance, d'encadrer des équipes transversales et de piloter la rentabilité de centres de profit.»

Claire LING, Responsable Pédagogique

FORGEZ votre avenir

DIPLÔMES D'ÉTAT, CERTIFICATIONS RECONNUES PAR L'ÉTAT

Candidature sur et hors Parcoursup

COMMENT CANDIDATER ?

Sur dossier

- Remplissez le dossier de candidature
- Test + entretien d'admission
- Réponse sous 3 jours
- Cherchons une entreprise ensemble !

Sur Parcoursup

En initial

- Formulez vos voeux sur Parcoursup en recherchant «Ecole Supérieure Billières» en initial
- Suivez le calendrier Parcoursup

En alternance

- Test + entretien d'admission
  Puis, cherchons une entreprise ensemble !

Écoles Billières en quelques chiffres

+ de
100 ANS
dans l'enseignement

+ de
400 APPRENANTS
chaque année

+ de
70 FORMATEURS
engagés pour votre réussite

80%
de taux de réussite en 2026

ECOLES BILLIERES

27 Rue Dominique Ingres, 31000 Toulouse
05 62 48 54 85 contact@billieres.com
www.billieres.com

ÉCOLE ADHÉRENTE DU RÉSEAU KALYSCO Les écoles éthiques

Pour + d'info

Fiche formation - Mastère Manager d'Affaires - Document non contractuel - Crédits photo : Fabien Sans - V1 - Septembre 2026 - SASU EB ECOLES BILLIERES - 710 801 291 RCS Toulouse - N° SIREN 710 801 291 - Imprimé par In-print
Ne pas jeter sur la voie publique