

CFA+**FORE**

MASTÈRE MANAGER DES AFFAIRES

DIPLOME
NIVEAU 7ELIGIBLE
CPF**1000H
SUR 2 ANS****2 jours/Semaine****PRÉREQUIS**

La formation s'adresse à toute personne titulaire d'une licence, d'un bachelor ou d'un titre de niveau 6.

La motivation est un élément indispensable à la réussite.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 236242
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Certification professionnelle de niveau 7
Code RNCP : 36149 enregistré le 01/06/2022
Code diplôme : 16X31029

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36

christine.gueniot@fore.fr

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46

delphine.pierquin@fore.fr

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 91 23 79 / 0590 32 30 91

audrey.decourtemanche@fore.fr

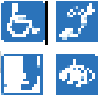
METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur Mises en situation • Travaux dirigés • Etudes de cas • Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme informatique Vidéo projecteur • Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

www.fore.fr**LE OU LA TITULAIRE DE LA CERTIFICATION
MANAGER D'AFFAIRES DOIT ETRE CAPABLE DE :**

- Analyser et détecter des marchés porteurs
- Préparer et réaliser la prospection
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale
- Recruter et intégrer des talents
- Mettre en oeuvre un management opérationnel
- Piloter l'activité d'un centre de profit

MASTÈRE MANAGER DES AFFAIRES

PROGRAMME

1 ANALYSER ET DETECTER DES MARCHES

- Rechercher et collecter des informations sur les secteurs d'activités relatifs aux clients
- Recenser et analyser les facteurs du macro-environnement
- Réaliser un benchmark sur un secteur d'activité ou une étude de la cible client

3 METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Mener l'entretien de découverte en s'appuyant sur son expertise et un questionnement personnalisé
- Réaliser un rendez-vous avec le prospect à distance en maîtrisant les outils de visioconférence
- S'approprier les enjeux stratégiques de l'entreprise (économique, financiers, éco-développement, RSE, etc.) pour préparer des scénarios d'amélioration

2 PRÉPARER ET RÉALISER LA PROSPECTION

- Préparer sa prospection en qualifiant son fichier de prospection et en organisant la session d'appel
- Préparer son appel en prenant en compte les questions et les objections possibles
- Prendre contact avec le prospect afin de décrocher un rendez-vous en appliquant les techniques et la structure de l'appel

4 RECRUTER ET INTÉGRER DES TALENTS

- Définir le profil du candidat en dressant la liste des activités et les compétences requises
- Sélectionner le processus permettant d'aller rechercher des critères concrets à partir des compétences
- Rédiger l'annonce et déterminer le mode de recherche

5 METTRE EN OEUVRE UN MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

- Choisir un mode de management adapté pour favoriser l'agilité et la capacité d'adaptation au sein de l'équipe
- Animer des réunions de lancement, suivi et fin de projet pour permettre une communication opérationnelle
- Conduire des entretiens avec les collaborateurs pour évaluer le travail et la motivation d'un consultant

6 PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT

- Élaborer un plan d'action de la performance opérationnelle pour donner un cadre aux consultants pour avoir une visibilité de la situation
- Utiliser des outils de priorisation et des actions à conduire pour optimiser la rentabilité

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS :

<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>
<https://www.talis.community/>

Pour plus de renseignements contacter
Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



Les secteurs d'activité sont variés (entrepreneuriat, commercial).

Les tailles des entreprises sont également diversifiées, de la PME à la très grosse structure. Elles peuvent être locales, nationales ou internationales.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Directeur Administratif et Financier
- Business Manager
- Business Manager Coach
- Ingénieur commercial
- Directeur Commercial
- Directeur d'agence
- Directeur général
- Responsable d'Activité, d'Agence, de Service
- Adjoint à la Direction Générale
- Créateur d'Entreprise
- Cadre polyvalent rattaché aux grandes fonctions d'entreprise