

MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE



EXECUTIVE MBA MANITUDE

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE MANAGER D'AFFAIRES



VALIDATION

Certification Professionnelle
« Manager d'Affaires »
Titre de niveau 7(eu) Bac +5
enregistrée au RNCP



DÉROULEMENT

Du 28/05/2021 au 17/12/2021
Entièrement à distance
en visio conférence



DURÉE

161 heures



BUDGET

13 950 € HT, soit 16 740 € TTC

MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

À QUI SE DESTINE LA FORMATION " EXECUTIVE MANITUDE MBA " ?

Pourquoi ?

En période de crise, l'Entreprise doit trouver une agilité particulière et se servir de ses atouts pour survivre. Un acteur de l'entreprise est particulièrement sollicité et critiqué durant ces périodes : c'est le manager d'affaires ou business manager.

Il est à la fois l'interface de l'entreprise envers ses clients et le coordinateur interne en charge du déroulement des affaires. Il porte l'image de l'entreprise auprès de ses clients, il l'engage au niveau par ses actions commerciales.

En situation normale, il mène ses actions afin de contribuer à la stratégie générale de l'entreprise. En période de crise, alors que la stratégie générale est mise à mal, il est un véritable tacticien, porteur du développement de l'entreprise.

Aucune formation « traditionnelle » ne prépare à ce type de situation : seule l'expérience permet d'affronter la crise. L'objectif de la formation est de vous préparer à affronter les situations de crise en apprenant via des mises en situation réelle.

1/10

Pour qui ?

Entrepreneurs en création de leur structure ou rachat d'entreprise, les business managers, les directeurs d'agences et tout manager en charge du développement commercial de son unité en France ou à l'international et en responsabilité d'une équipe de 2 à 500 personnes.

Toute personne qui vise ou qui assume déjà une responsabilité d'un centre de profit en activant en permanence 4 rôles majeurs :

Un rôle de développeur d'activités commerciales (Business Développement)

Un rôle de tacticien du développement de la société, contributeur de sa stratégie.

Un rôle de Recrutement de collaborateurs.

Un rôle de Management et d'animation de collaborateurs.

(Certains de ces collaborateurs pouvant eux-mêmes être en situation managériale.)



MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

ADMISSION

Prérequis

- ⌋ Cette certification est accessible à tout titulaire d'un diplôme ou d'un titre professionnel de niveau 5/6 (Bac +4/+5).
- ⌋ La qualité de l'expérience professionnelle peut être prise en considération pour accepter des candidats disposant d'un diplôme ou d'un titre professionnel de niveau 4/5 (Bac +2/+3).
- ⌋ Certification accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

Processus de sélection

- ⌋ L'admission est prononcée après examen du dossier de candidature et un entretien par un jury d'entrée en formation.

- ⌋ Les candidats intéressés par les perspectives de cette profession sont évalués pendant une demi-journée d'assessment.

- ⌋ L'objectif de cet assessment est de mesurer la motivation et le potentiel dont vous disposez pour acquérir l'ensemble des compétences nécessaires à l'exercice de votre futur métier.

- ⌋ Le jury d'entrée en formation informe le candidat de sa décision d'admission, avec les préconisations suivantes :

- ⌋ Le candidat doit réaliser l'ensemble du cursus de formation composé de 4 blocs de compétences. Le candidat peut être dispensé d'une partie de la formation.

OBJECTIF

Former des professionnels du management des affaires capables de concevoir et de faire accepter des solutions sur-mesure en vue de créer de la valeur chez les clients.

À l'issue de la formation, vous aurez acquis les compétences pour :



MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

Former des professionnels du management des affaires capables :

- ‡ De concevoir et de faire accepter des solutions et des scénarios d'actions stratégiques en vue de contribuer au développement des marchés et à la rentabilité chez les clients et pour sa propre entreprise ;
- ‡ D'optimiser la réalisation des affaires et maximiser la rentabilité de leur compte d'exploitation, en tenant compte des affaires présentes et futures.

A l'issue de la formation, vous aurez acquis les compétences pour :

- ‡ Assurer une veille économique et technique de l'environnement des clients sur leurs marchés et préparer une stratégie de prospection d'affaires en vue de détecter les marchés porteurs.
- ‡ Construire une solution commerciale adaptée au besoin des clients, adaptée à leurs activités et à leurs marchés.
- ‡ Appliquer des techniques de négociation pour conclure les contrats.
- ‡ Développer un réseau et construire une équipe.
- ‡ Mettre en place une organisation de recrutement et manager une équipe.
- ‡ Identifier les bons relais managériaux et faire évoluer une équipe par un management efficace.
- ‡ Assurer la satisfaction de la clientèle et le suivi du développement commercial.
- ‡ Évaluer la situation financière d'un centre de profit.
- ‡ Utiliser des outils de pilotage de l'activité et proposer des actions correctives.
- ‡ Être dans une démarche construite et agile permettant de faire face aux situations de crise (pratique de l'innovation managériale et commerciale) »



MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

PROGRAMME

Bloc 1 : Analyser et détecter des marchés porteurs

Veille économique et technique de l'environnement des clients sur leur marché :

- ; Rechercher et collecter des informations sur les secteurs d'activités relatifs aux clients pour définir le cadre de l'analyse.
- ; Recenser et analyser les facteurs du macroenvironnement (économiques, technologiques, démographiques, politiques...) pour mesurer les risques et détecter les opportunités et les marchés porteurs.
- ; Recenser et analyser les facteurs du microenvironnement (clients, concurrents, intermédiaires commerciaux, partenaires...) pour mesurer les risques et détecter les opportunités et les marchés porteurs.

Conception d'une stratégie de prospection :

- ; Réaliser un benchmark sur un secteur d'activité ou à une entreprise pour concevoir une offre traduisant le positionnement de son client et répondant aux besoins du marché.
- ; Préparer une stratégie de prospection d'affaires en étudiant la cible client pour définir la valeur ajoutée à lui apporter.

Bloc 2 : Mettre en œuvre la stratégie commerciale

4/10

Construction d'une solution commerciale adaptée au besoin du client :

- ; S'approprier les enjeux stratégiques de l'entreprise, pour préparer des scénarios d'amélioration des performances globales de l'entreprise, pour imaginer les différentes tactiques à adopter, préparer les scénarios pertinents, en mesurer les effets sur les performances globales de l'entreprise.
- ; Qualifier une offre de service en démontrant l'adéquation de l'offre avec les attentes du client et valoriser le retour sur investissement du projet pour convaincre le client de signer la proposition.
- ; Conduire un débriefing en s'appuyant sur des éléments factuels ou conduire un feedback en s'appuyant sur le ressenti pour faire progresser le collaborateur et valider les composantes du projet adressées au client.
- ; Préparer et élaborer une proposition commerciale pour aborder la négociation.
- ; Rédiger des clauses contractuelles.
- ; Traduire les conditions négociées avec le client en clauses dans la proposition commerciale pour sécuriser l'accord contractualisé.



MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

Négociation d'une affaire :

- î Négocier (présenter et argumenter) les conditions d'intervention de l'affaire pour contractualiser l'offre sans dégrader, ni la solution du client, ni la rentabilité financière de l'intervention.
- î Appliquer des techniques de négociation pour conclure l'affaire et obtenir une signature de contrat.

Entretien et développement de son portefeuille/réseau client :

- î Obtenir des recommandations actives (contacts prospects) en vue de conquérir de nouveaux clients.
- î Évaluer le retour sur investissement selon les critères objectifs du client pour s'assurer de la bonne réalisation du projet et de la satisfaction du client.
- î Suivre les prestations tout au long du projet et s'assurer qu'elles sont conformes au contrat et aux attentes du client en le sollicitant pour l'impliquer dans un processus d'amélioration continue.
- î Gérer les insatisfactions clients en obtenant des informations concrètes sur la situation pour faire un diagnostic et de permettre de dénouer les conflits.

Bloc 3 : Constituer et manager des équipes

Mise en place d'une organisation de recrutement et de gestion des ressources humaines :

5/10

- î Comprendre la dimension stratégique du recrutement et de la gestion des ressources humaines.
- î Définir le profil du candidat en dressant la liste des compétences et caractéristiques requises pour bien orienter les recherches.
- î Déterminer le mode de recherche en appréhendant les différentes sources de recrutement permettant une recherche efficace et optimisée.
- î Présélectionner les candidatures pour établir une première sélection.
- î Comprendre les ambitions et motivations des collaborateurs
- î Conduire l'entretien de recrutement en utilisant les techniques et outils permettant de cibler l'adéquation entre le profil recherché et celui du candidat.

Management des équipes :

- î Choisir un mode de management adapté pour favoriser leur agilité et leur capacité d'adaptation.
- î Conduire des entretiens avec les collaborateurs pour évaluer leur travail et leur motivation afin de maintenir leur adhésion et leur motivation.
- î Gérer des situations difficiles et des personnalités difficiles pour maintenir un climat positif et favorable à la réussite d'une affaire.



MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

Bloc 4 : Piloter l'activité d'un centre de profit

Pilotage de l'activité d'un centre de profit :

- ï Élaborer un plan d'actions de la performance opérationnelle pour donner un cadre et optimiser le temps.
- ï Utiliser des outils de pilotage de l'activité par affectation des ressources.
- ï Utiliser des outils de priorisation des actions à conduire pour optimiser la rentabilité.
- ï Évaluer la rentabilité de son centre de profit par l'utilisation d'outils de management de la performance financière pour définir et mettre en œuvre la stratégie financière de la structure.
- ï Définir des indicateurs de performance pour les intégrer dans les tableaux de suivi pour permettre d'analyser les résultats obtenus et établir des actions correctives si besoin, dans un contexte d'amélioration continue.

Dans tous les cas, le candidat devra passer l'ensemble des examens afin d'obtenir la certification de Niveau I « Manager d'affaires ».

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE

Notre pédagogie

Confronter avec bienveillance pour transmettre les fondamentaux au travers de l'entraînement pourrait résumer notre pédagogie.

L'entraînement par la simulation : la simulation évolutive

La mise en situation pousse le participant à sortir de sa zone de confort et il prend conscience de sa posture managériale (savoir-faire et savoir-être).

Si la prise de conscience de l'erreur est source d'apprentissage, la progression passe par la simulation évolutive, c'est-à-dire comme le font les sportifs de haut niveau, la répétition du cycle « geste, analyse du résultat, décision et répétition ».

Cohérence et réalisme

La mise en situation est basée sur la représentation d'une réalité cohérente : un participant endosse la fonction de manager des affaires et le formateur de Manitude devient l'interlocuteur (collaborateur, client etc.) qui confrontera ce participant en fonction de l'objectif attendu (mise en pratique des connaissances nouvellement acquises).



MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

Bienveillance et confrontation

Pilotage de l'activité d'un centre de profit :

La qualité du feed-back : le formateur fait un débriefing sur-mesure en identifiant les points forts et ensuite les axes d'amélioration. Un plan d'action est proposé pour que chaque participant progresse à son propre rythme.

Prendre du plaisir est essentiel à la réussite : le formateur fait prendre conscience à chacun de son propre potentiel et lui fait découvrir sa capacité à l'exploiter.

Les simulations sont la spécificité de Manitude. Leur forme dépend du moment dans le parcours de la formation. Depuis de courtes saynètes de quelques minutes faisant intervenir un formateur et un participant, jusqu'à une histoire complète construite sur-mesure, mettant en scène plusieurs personnages et/ou chaque situation rencontrée par les participants dépend de l'attitude qu'ils ont eue lors de la situation précédente. On parle alors de training game (business ou management game).

Constitution des jurys

- i Un parrain de la promotion, dirigeant d'une société
- i Des professionnels occupants tous une fonction de direction générale ou opérationnelle.
- i Des formateurs expérimentés. Les modalités pédagogiques associent des sessions en présentiel et en distanciel avec des études de cas. Pédagogie interactive en mode projet. Des intervenants professionnels de haut niveau, en activité.

7/10

MODALITÉS PRATIQUES

Coût de la formation 2020/2021

- i **Frais d'inscription : 950 HT €, soit 1140 € TTC**
- i **Tarif de la formation de l'ensemble des 4 blocs de compétences : 13 950 € HT, soit 16 740 € TTC**
- i **Passage devant le jury et examen : 500 € HT, soit 600 € TTC**



www.manitude.fr

* MANITUDE - 215 ZA La Bayette, 83220 Le Pradet - SARL au capital de 18 060 € RCS Toulon 491 368 411
SIRET 491 368 411 00048 - N° intracommunautaire FR 28 491 368 411 déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93830581083 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur

MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

Les solutions de financement

La formation peut être financée :

- ï Par le candidat, partiellement ou dans son intégralité.
- ï Par l'entreprise, partiellement ou dans son intégralité.
- ï Par un ou plusieurs dispositifs de financement, partiellement ou dans son intégralité.

Le financement est un élément essentiel de votre décision de suivre une formation professionnelle. Heureusement il existe de nombreuses solutions pour financer tout ou partie de votre projet.

Les Responsables de formation MANITUDE, experts dans le montage de dossier de formation, sont également à votre disposition pour toute question sur les dispositifs et financements de la formation professionnelle.

VOUS ÊTES SALARIÉ

Tous les salariés peuvent bénéficier d'un financement d'heures de formation.

Si l'action de formation est à l'initiative de l'employeur, celui-ci doit maintenir tout ou partie de la rémunération du salarié. Les frais pédagogiques de formation sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

- ï Plan de développement des compétences

Si la formation est à l'initiative du salarié, plusieurs dispositifs sont mobilisables pour financer la période de formation :

- Compte personnel de formation (CPF)
- ï CPF de transition professionnelle
- ï Congé de Reclassement dans le cadre d'un reclassement à la suite
- ï d'un licenciement économique
- ï

VOUS ÊTES DEMANDEUR D'EMPLOI

Plusieurs acteurs peuvent financer les formations des demandeurs d'emploi ou les indemniser pendant la formation : Pôle Emploi, les régions, l'Etat et les entreprises dans le cas de formation en alternance.

- ï Compte personnel de formation (CPF)
- ï CPF de transition professionnelle suite fin de CDD
- ï Contrat de professionnalisation
- ï Contrat de Sécurisation Professionnel (CSP) dispositif de reclassement suite à
- ï un licenciement économique
- ï L'Action de formation conventionnée par Pôle emploi (AFC)
- ï L'Aide individuelle à la formation (AIF)
- ï Le Programme de formation du Conseil régional

VOUS ÊTES TRAVAILLEUR INDÉPENDANT

Fond d'assurance formation (FAF) déterminé en fonction de la nature de leur activité
Compte personnel de formation (CPF)



MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE

Financer cette formation par le CPF

Cette formation peut être financée par le CPF (Compte Personnel de Formation).
Le CPF est cumulable avec la plupart des autres dispositifs de financement.



Nom de la certification : Manager d'affaires.

Conditions d'attribution et de validation



Le programme de la formation Executive MBA MANITUDE permet d'accéder à la Certification Professionnelle « Manager d'Affaires » de Niveau I (Fr) et de niveau 7 (Eu) enregistrée au RNCP.

Arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles, sous l'autorité et délivré par Manitude. Code RNCP n° 31915.

Le titre peut être obtenu dans son intégralité ou en capitalisant 4 blocs de compétences :

- ï Bloc 1 : Analyser et détecter des marchés porteurs.
- ï Bloc 2 : Mettre en œuvre la stratégie commerciale.
- ï Bloc 3 : Constituer et manager des équipes.
- ï Bloc 4 : Piloter l'activité d'un centre de profit.

9/10

Chaque bloc de compétence peut être validé indépendamment des autres et donne lieu à la délivrance d'une attestation. La durée de validation d'un bloc de compétence est de 5 ans. Les modalités d'évaluation des compétences professionnelles sont élaborées à partir de situations professionnelles.

Elles reposent sur la réalisation de cas que peuvent rencontrer des professionnels en situation réelle en entreprise, comme :

- ï Des mises en situations professionnelles (étude cas, simulations, assessments, soutenance orale).
- ï Des évaluations des connaissances (soutenance écrite).

La réalisation d'un mémoire est demandée dont la soutenance est prévue en fin de parcours. La validation se fait par jury de professionnels en poste, occupant tous des fonctions de direction générale.

Cette certification peut être obtenue par VAE sur présentation devant le jury du dossier de preuves des compétences professionnelles acquises en relation avec le référentiel de compétences de la certification et après avoir reçu la notification de recevabilité dossier. Merci de nous consulter.



www.manitude.fr

MANITUDE

LA COHÉRENCE PÉDAGOGIQUE



RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Laurent Colineau

07 22 01 61 97

lcolineau@manitude.fr



RESPONSABLE FORMATION

ASSISTANCE TECHNIQUE

Armelle Bruneaux

06 04 50 58 21

abruneaux@manitude.fr

