

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31915**

Intitulé

Manager d'Affaires

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
MANITUDE	Gérant

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

3018 - Bureaux d'études techniques, cabinets d'ingénieurs-conseils et sociétés de conseil

Code(s) NSF :

312t Négociation et vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le/la « Manager d'affaires » ou « Business Manager » exerce au sein d'un cabinet-Conseil ou de sociétés de service. Il/elle détecte des affaires et conçoit des solutions et des scénarios d'actions stratégiques contribuant au développement des marchés de l'entreprise et de leur rentabilité pour le client mais aussi pour son propre cabinet. Pour accompagner la mise en œuvre de la solution retenue, il/elle dirige des consultants « ingénieurs-conseils ».

Le /la « Manager d'affaires » à la responsabilité de détecter et de négocier des contrats commerciaux. Dans cette perspective, il/elle recrute et associe (ou intègre) à son cabinet des consultants pour proposer des solutions techniques qu'ils auront à porter chez le client au vu de leurs compétences dans les domaines industriel, commercial ou financier dans tout secteur d'activité. Pilotant le développement d'affaires complexes, il/elle anime et dirige, d'un point de vue fonctionnel, l'équipe pluridisciplinaire qui accompagne la mission.

Détecter des marchés porteurs - Analyse stratégique

- Organiser un benchmark sur un secteur d'activité ou à une entreprise
- Préparer un plan stratégique de prospection d'affaires
- Obtenir des recommandations actives

Concevoir des stratégies d'intervention

- S'approprier les enjeux stratégiques de l'entreprise.
- Préparer avec le ou les consultants la réunion de qualification.
- Piloter la réunion de qualification en valorisant le retour sur investissement du projet.
- Conduire un débriefing pour faire progresser le consultant et valider les composantes du projet.
- Préparer une proposition commerciale.
- Négocier les conditions d'intervention en faisant la différence entre intérêts objectifs (avantage financier) et subjectifs (image) et en demandant des contreparties à toute demande de concession pour contractualiser l'offre sans dégrader la solution du client et la rentabilité financière de l'intervention.

Recruter dans une stratégie de développement du cabinet

- A partir du sourcing de l'entreprise réaliser les présélections des dossiers de candidatures intéressants.
- Sélectionner des candidatures cohérentes avec un référentiel de critères de recrutement.

Manager un centre de profit

- Utiliser des outils de management de la performance financière d'un centre de profit.
- Utiliser des outils de pilotage de l'activité par affectation des consultants et par visibilité de la situation des contrats en cours.
- Utiliser des outils de priorisation des actions au vu de leur rentabilité et de leur immédiateté de rentabilité.
- Mettre en œuvre un plan d'actions opérationnel d'amélioration de la performance.
- Préparer l'entretien d'évaluation de la motivation à partir des prestations réalisées dans l'année et les évolutions souhaitées.
- Conduire l'entretien en le structurant du point de vue du bilan des compétences techniques.
- Obtenir l'adhésion du collaborateur et sa motivation sur les objectifs fixés.
- Gérer un mécontentement vis-à-vis d'un consultant par un comportement maîtrisé.
- Lors d'une première réunion de suivi de projet, mettre en place une méthodologie de suivi conformément au contrat et aux attentes du client pour fixer les premiers jalons du projet.
- Définir avec le client les critères objectifs de mesure du retour sur investissement pour le client pour s'assurer de la bonne réalisation du projet et de la satisfaction du client.
- Tout au long du projet, s'assurer que les prestations réalisées sont conformes au contrat et aux attentes du client en le sollicitant pour l'impliquer dans un processus d'amélioration continue.
- Obtenir des informations concrètes sur la situation pour faire un diagnostic permettant de faire la différence entre les conflits de personnes et conflits d'intérêts.
- Identifier les différentes forces en présence et leur position dans le conflit, pour évaluer les enjeux de la situation et mesurer les conséquences.
- Reconnaître les pouvoirs de chacun pour identifier les intérêts réels et les leviers de négociations.
- Choisir le mode de gestion des conflits pour trouver des solutions les plus adaptées.
- Utiliser un mode de management pour trouver des solutions originales à des situations inhabituelles et construire des solutions

susceptibles de restaurer la confiance avec le client.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

L'activité s'exerce au sein d'entreprises industrielles, de sociétés de services en relation avec les clients et différents services et intervenants (bureaux d'études, production, commercial, achat, fournisseurs, prestataires de services, ...).

La taille des entreprises varie entre les PME de taille moyenne et au-delà et les Grands Comptes.

Elle varie selon le secteur (notamment aéronautique, chimie, énergie), le mode d'organisation (notamment procédure, organigramme), le type de marché (national, international) et le type de projet (complexe, à haute technicité).

- Conseil en hautes technologies
- Conseil en Ingénierie
- Conseil en système d'information et bancaire
- Société de services et bureau d'étude

- Manager d'affaires/ Business Manager
- Key Account Manager
- Ingénieur / Ingénieure de programme d'affaires
- Ingénieur / Ingénieure de suivi d'affaires en industrie ou services
- Ingénieur / Ingénieure d'affaires en industrie ou en service
- Chef de projet d'affaires d'ingénierie industrielle
- Ingénieur technico-commercial / Ingénieure technico-commerciale en affaires industrielles ou services
- Ingénieur commercial
- Directeur Commercial / Directeur d'agence / Directeur général

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

M1301 : Direction de grande entreprise ou d'établissement public

M1707 : Stratégie commerciale

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

H1206 : Management et ingénierie études, recherche et développement industriel

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

- Validation par blocs de compétences.
- Validation totale : le candidat doit valider les 4 blocs de compétences pour obtenir le titre Manager d'affaires.
- Validation partielle : totalité des compétences d'un bloc.

Pour les personnes issues de formation, les évaluations se composent de :

- Etude de cas individuel
- Mise en situation professionnelle
- Simulations

Pour les personnes en VAE :

- Présentation d'un dossier de preuves des compétences professionnelles acquises en relation avec le référentiel de certification
- Entretien avec le jury

En cas de validation partielle, des recommandations sont transmises au candidat pour acquérir les compétences manquantes.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31915 - Bloc n°3 Recrutement dans une stratégie de développement du cabinet	Mettre en place une démarche pour attirer et recruter les talents et les compétences dont l'entreprise a besoin. - Réaliser les présélections des dossiers de candidatures de consultants. - Sélectionner des candidatures pour garantir le succès des projets à venir et conduire les entretiens de recrutement. Evaluation: mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas exposant des documents relatant un dossier de présentation de 10 candidats au poste de consultant. Le candidat devra réaliser une soutenance orale sur son choix et réaliser une simulation d'un entretien.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31915 - Bloc n°4 Management d'un centre de profit</p>	<p>Développer et assurer la pérennité d'un centre de profit sur du long terme.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluer la rentabilité de son centre de profit. - Piloter l'activité. - Prioriser les actions à conduire. - Mettre en œuvre un plan d'actions opérationnel d'amélioration de la performance d'un centre de profit. - Evaluer la motivation d'un(e) consultant(e). - Recadrer un consultant. - Animer des réunions de lancement, suivi et fin de projet. - Evaluer le retour sur investissement. - Suivre les prestations réalisées et s'assurer de leur conformité. - Gérer les insatisfactions clients. - Evaluer les enjeux. - Négocier. - Gérer les conflits. - Choisir le mode de management. <p>Evaluation: mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas exposant des documents de synthèse de son centre de profit. Le candidat devra réaliser une synthèse écrite de son analyse de la situation de son activité et réaliser des simulations orales face à un client et/ou un consultant.</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31915 - Bloc n° 1 Détection de marchés porteurs - Analyse stratégique</p>	<p>Détecter des marchés porteurs au vu des facteurs économiques, sociaux, technologiques et réglementaires impactant une affaire pour évaluer les possibilités de collaboration avec des clients ciblés.</p> <p>Evaluation: mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas et soutenance oral.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31915 - Bloc n°2 Conception des stratégies d'intervention	<p>Concevoir des propositions d'actions opérationnelles en faisant la preuve de leur fort impact économique pour transformer une proposition commerciale en contrat.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Construire une solution adaptée au besoin du client. - Préparer et animer une réunion de qualification. - Qualifier une offre de service. - Conduire un débriefing. - Préparer une proposition commerciale. - Rédiger des clauses contractuelles. - Négocier les conditions d'intervention. <p>Evaluation : mise en situation professionnelle à partir d'une étude de cas exposant des documents relatant des expériences de développement d'affaires d'entreprises et plusieurs cibles clients potentiels. Le candidat devra préparer une synthèse écrite et réaliser des simulations orales.</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président du jury (directeur de Manitude) et 2 membres représentant les employeurs et 2 les salariés
En contrat d'apprentissage	X	Président du jury (directeur de Manitude) et 2 membres représentant les employeurs et 2 les salariés
Après un parcours de formation continue	X	Président du jury (directeur de Manitude) et 2 membres représentant les employeurs et 2 les salariés
En contrat de professionnalisation	X	Président du jury (directeur de Manitude) et 2 membres représentant les employeurs et 2 les salariés
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2016	X	Président du jury (directeur de Manitude) et 2 membres représentant les employeurs et 2 les salariés

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, avec effet au 29 mai 2012, jusqu'au 18 décembre 2023.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Autres sources d'information :

contact@manitude.fr

<http://www.manitude.fr/>

Lieu(x) de certification :

MANITUDE - 176 avenue Charles de Gaulle - 92200 Neuilly sur Seine

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

MANITUDE - 176 avenue Charles de Gaulle - 92200 Neuilly sur Seine

Historique de la certification :