

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21424**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Manager d'affaires option stratégie et négociation commerciale vente, ou stratégie et négociation commerciale achats à l'international ou stratégie et gestion-finance d'entreprise

Nouvel intitulé : Manager d'affaires

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Lycée polyvalent Gustave Flaubert - Institut supérieur de développement Flaubert (CFA-ISD Flaubert)	Proviseur

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion, 313r Finances, banques, assurances (contrôle, prévention, entretien)

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Responsable d'une activité ou d'une unité opérationnelle, le manager d'affaires pilote et conduit des projets en apportant des solutions globales au chef d'entreprise en P.M.E. ou bien à la Direction Générale, dans les grandes entreprises, dans un souci de rentabilité.

Ses activités et ses champs d'intervention professionnels sont variés à savoir:

1 : Des activités stratégiques - En liaison avec le chef d'entreprise ou la Direction générale et/ou les cadres dirigeants dont il peut ou non faire partie, le manager d'affaires développe des plans d'action opérationnels en ligne avec la stratégie de la direction de l'entreprise. En PME, il peut participer à la prise de décision stratégique de l'entreprise.

2 : Des activités managériales - Le manager d'affaires est un relais de la direction pour la communication stratégique et sa mise en œuvre auprès de son équipe. Il gère et contrôle ses objectifs et ceux de son équipe. Il conseille et aide à la progression personnelle des managés.

3 : Des activités liées à l'expertise métier. Le candidat choisit une option d'expertise métier parmi les 3 ci-dessous.

Option 1 : Négociation commerciale Vente -Le manager d'affaires, en charge du développement commercial définit la politique et la stratégie opérationnelle commerciales de son unité d'affaires et pilote le développement opérationnel des affaires. Il conduit la négociation commerciale avec les grands comptes.

Option 1 Spécialité Négociation Vente à l'international : candidat ayant un parcours professionnel attestant d'activités de vente à l'international et d'un niveau de langue C1.

Option 2 : Négociation commerciale Achats à l'international - Dans un environnement international, le manager d'affaires, en charge des achats, définit et/ou participe à la politique achat de son entreprise ou de son unité. Il définit la stratégie achat opérationnelle et conduit la négociation commerciale avec les fournisseurs grands comptes.

Option 3 : Gestion et Finance d'entreprise - Le manager d'affaires collecte et fiabilise l'information financière. Il participe à l'élaboration de la stratégie financière et aux décisions d'investissement. Il assure la prévision et le contrôle budgétaire, il pilote les indicateurs des tableaux de bord. Au-delà de son périmètre décisionnel, il assiste la Direction Générale ou le chef d'entreprise dans la préparation des décisions financières.

4 : Des activités Ressources Humaines - Le manager d'affaires inscrit ses pratiques managériales dans le cadre de la politique RH de l'entreprise. Il est sensibilisé aux risques psychosociaux.

Dans le cadre des évaluations, différentes capacités peuvent être attestées à savoir:

1 : Des compétences ou capacités liées aux activités stratégiques - Effectuer le diagnostic stratégique de son entreprise ou de son unité d'affaires en mode multicritères. Elaborer des plans d'actions en cohérence avec la stratégie de l'entreprise. Piloter le processus général de conception d'un projet à dimension stratégique.

2 : Des compétences ou capacités liées aux activités managériales - Manager une équipe pour optimiser ses performances. Manager le changement pour permettre la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie.

3 : Des compétences ou activités liées à l'expertise métier

Option 1 : Négociation commerciale Vente - Déterminer les axes du développement du chiffre d'affaires. Concevoir des solutions-clients globales et innovantes. Piloter la performance à travers les tableaux de bord et le reporting. Négocier avec les comptes stratégiques.

Option 2 : Négociation commerciale Achats à l'international - Déterminer les axes et priorités de la réduction des coûts d'achat. Planifier la demande des produits ou services à acheter en liaison avec les prescripteurs. Concevoir des solutions globales et innovantes en partenariat avec les fournisseurs. Négocier avec les fournisseurs stratégiques.

Option 3 : Gestion et Finance d'entreprise - Elaborer les budgets, assurer leur cohérence. Gérer la remontée des comptes par les techniques de "reporting". Elaborer un tableau de bord opérationnel et participer au processus de pilotage de la performance. Consolider aux normes IFRS.

4 : Des compétences liées aux activités des Ressources humaines - Participer au recrutement en connaissant les bases du droit du recrutement. Evaluer et suivre les compétences des membres de son équipe.

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

Tous

Responsable gestion de projet, directeur/responsable commercial ou technico-commercial, ingénieur commercial, responsable export, responsable achats, contrôleur financier, contrôleur de gestion, adjoint à la direction générale

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1102 : Direction des achats

M1204 : Contrôle de gestion

M1205 : Direction administrative et financière

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Pour les candidats en parcours "traditionnels":

1. Certification par le formateur, professeur ou professionnel (55 %)

Simulations de situation professionnelle, individuelle ou de groupe, dans le cadre d'atelier (workshops) et travaux écrits individuels sur table intégrant une forte composante théorique.

2. Certification par co-évaluation école et entreprise (24%) ou entreprise seule (18%)

Mémoire professionnel intégrant des travaux de recherche, suivi d'une soutenance orale ; mise en situation professionnelle réelle, appelée système des compétences-clés; projet collectif (4 personnes) de création, de développement ou d'audit d'entreprise.

3. Certification par un organisme indépendant : TOEIC ou équivalent (3%)

Pour l'obtention du diplôme en alternance la moyenne générale des compétences attestées doit être égale ou supérieure à 12/20, sous réserve que les évaluations du bloc d'activités n°3 présentent également une moyenne égale ou supérieure à 12/20. Les autres blocs pouvant présenter des niveaux variables de compétences. Une période de mise à disposition d'une structure étrangère ou d'une mission professionnelle à l'étranger de 3 mois est obligatoire. Une soutenance liée à cette période d'activité à l'étranger est obligatoire.

Pour les candidats VAE : exploitation de situations professionnelles associatives ou personnelles vécues où les compétences des blocs d'activités ont pu être mises en œuvre de façon démontrable, avec un degré variable selon les blocs concernés, à l'exception du bloc 3 lié à l'expertise métier qui doit être démontré à un niveau d'expertise. Nécessité d'envisager au moins une situation-problème.

La validation est totale ou partielle par bloc d'activités.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	
En contrat d'apprentissage	X		le jury est composé de: Représentants de l'école : 6 formateurs dont le Président du jury Représentants élus d'organisations syndicales patronales et/ou salariales : 3 personnes Représentants des entreprises : 3 personnes
Après un parcours de formation continue		X	
En contrat de professionnalisation	X		le jury est composé de: Représentants de l'école : 6 formateurs dont le Président du jury Représentants élus d'organisations syndicales patronales et/ou salariales : 3 personnes Représentants des entreprises : 3 personnes
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2008	X		le jury est composé de: Représentants de l'école : 6 formateurs dont le Président du jury Représentants élus d'organisations syndicales patronales et/ou salariales : 3 personnes Représentants des entreprises : 3 personnes

	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 19 novembre 2014 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager d'affaires option stratégie et négociation commerciale vente, ou stratégie et négociation commerciale achats à l'international ou stratégie et gestion-finace d'entreprise" avec effet au 08 juillet 2011, jusqu'au 29 novembre 2017.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 17 juin 2011 publié au Journal Officiel du 10 août 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable du développement commercial" avec effet au 18 novembre 2010, jusqu'au 10 août 2014. *En vertu de l'article 22 de la loi n° 2009-1437 du 24 novembre 2009 relative à l'orientation et à la formation professionnelle tout au long de la vie, les titulaires ayant obtenu la certification à compter du 08 juillet 2011 peuvent se prévaloir de l'enregistrement de leur certification au niveau I.*

Arrêté du 15 octobre 2005 publié au Journal Officiel du 18 novembre 2005 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 18 novembre 2005, jusqu'au 18 novembre 2010.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

Arrêté du 28 mai 2001 publié au Journal Officiel du 9 juin 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : Modification de l'arrêté du 21 février 2001, publié au Journal Officiel du 28 février 2001 : erreur dans l'intitulé de l'organisme

Arrêté du 21 février 2001 publié au Journal Officiel du 28 février 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Arrêté du 18 juin 1996 publié au Journal Officiel du 16 juillet 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Pour plus d'informations

Statistiques :

En moyenne 40 bénéficiaires par an

Autres sources d'information :

contact@isd-flaubert.com

<http://www.isd-flaubert.com>

Lieu(x) de certification :

Lycée polyvalent Gustave Flaubert - Institut supérieur de développement Flaubert (CFA-ISD Flaubert) : Normandie - Seine-Maritime (76) [Rouen]

EPLÉ LYCEE GUSTAVE FLAUBERT (CFA ISD FLAUBERT) 1, rue Albert Dupuis
76044 ROUEN Cedex

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

EPLÉ LYCEE GUSTAVE FLAUBERT (CFA ISD FLAUBERT) 1, rue Albert Dupuis
76044 ROUEN Cedex

Historique de la certification :

1996 Chargé de développement commercial homologué

2005 Chargé de développemnt commercial certifié

2011 Responsable du développement commercial certifié

Certification précédente : Responsable du développement commercial

Certification suivante : Manager d'affaires