



CERTIFICATION  
PROFESSIONNELLE  
NIVEAU 7 MANAGER  
D'AFFAIRES  
2021-2023

imcp

14 Rue de Lancry  
75010 PARIS

## MAJ AU 1/09/2022

### 1. Quel est le public visé ?

- Etudiant(e) de 18 à 25 ans en contrat professionnalisation ou 29 ans révolus en apprentissage.
- Demandeur(se) d'emploi à partir de 26 ans
- Salarié(e) en projet de transition ou en PRO-A (Reconversion ou promotion par alternance)

L'IMCP propose de la VAE sur ce titre en tout ou partie sans limite d'âge mais avec au moins un an d'expérience dans le domaine concerné. Pour en savoir davantage sur les conditions d'admission en VAE, l'accompagnement et le cursus vous pouvez cliquer sur ce lien <https://imcp.fr/la-vae/>

### 2. Quels sont les prérequis.

Modalités d'admission directement en 2<sup>ème</sup> année (formation en 1 an):

La 2<sup>ème</sup> année du cycle préparant à la certification professionnelle « Manager d'Affaires » Niveau 7 est accessible aux apprenants qui justifient :

- D'un Bac + 4 validé ou équivalent inscrit au RNCP ou bénéficiant d'une procédure de validation des acquis
- Et d'une dispense d'enseignement des blocs de compétences suivants :
  - o Bloc de compétences RNCP31915BC01 - Analyser et détecter des marchés porteurs
  - o Bloc de compétences RNCP31915BC02 - Mettre en œuvre la stratégie commerciale

La dispense d'enseignement fait l'objet d'une demande auprès d'une commission présidée par le Certificateur qui étudie le dossier au regard de la formation antérieure validée et du parcours professionnel. Seule la décision de la commission permet l'accès à la formation. Cette dispense d'enseignement des blocs cités ci-dessus n'ouvre pas droit à une équivalence ; les blocs de compétences concernés feront l'objet d'une évaluation lors du Grand Ora

### 3-Modalités d'admission :

L'admission peut se faire en première ou seconde année du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre de chaque année sur

- Analyse de dossier de candidature disponible sur ce lien
- Entretien
- Tests de compétences et de personnalité.

Une réponse d'admission vous est communiquée sous 2 jours, sous réserve de dossier complet.

Dès lors un accompagnement à l'intégration pédagogique, administrative et salariale est réalisé par un entretien hebdomadaire avec nos chargés de relations entreprise.

### 4-Objectifs

Le/la « Manager d'affaires » ou « Business Manager » exerce au sein d'un cabinet-Conseil ou des 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.

### 5-Aptitudes

Le (la) titulaire dispose d'aptitude en marketing, management. Il est rigoureux, organisé, à l'aise en relationnel et disposer aussi de capacités évidentes en numériques. Il doit avoir la capacité à rechercher de l'information, être force de proposition, encadrer des équipes.

### 6-Compétences et modalités d'évaluation

Les activités se déclinent selon 4 blocs de compétences : Analyser et détecter des marchés porteurs, Mettre en œuvre la stratégie commerciale, Constituer et manager des équipes, Piloter l'activité d'un centre de profit. Chaque bloc de compétences peut être validé indépendamment des autres et donne lieu à la délivrance d'une attestation.

Intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
Analyser et détecter des marchés porteurs	<p><i>Veille économique et technique de l'environnement des clients sur leur marché</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rechercher et collecter des informations sur les secteurs d'activités relatifs aux clients pour définir le cadre de l'analyse.</li> <li>- Recenser et analyser les facteurs du macroenvironnement (économiques, technologiques, démographiques, politiques ...)</li> </ul> <p>pour mesurer les risques et détecter les opportunités et les marchés porteurs.</p> <p>Recenser et analyser les facteurs du microenvironnement (clients, concurrents, intermédiaires commerciaux, partenaires ...) pour mesurer les risques et détecter les opportunités et les marchés porteurs.</p> <p><i>Conception d'une stratégie de prospection</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> <li>- Préparer une stratégie de prospection d'affaires en étudiant la cible client pour définir la valeur ajoutée à lui apporter.</li> </ul>	<p>Elaboration d'une analyse stratégique de développement d'un secteur d'activité, ou d'un service d'une entreprise</p> <p>Ecrit + Présentation Orale</p> <p>Validation du bloc de compétences</p> <p>Une attestation certifiant de la capacité à analyser et à détecter des marchés porteurs est délivrée.</p>
Mettre en œuvre la Stratégie commerciale	<p><i>Négociation d'une affaire</i></p> <p>Préparer la négociation en imaginant toutes les options.</p> <p>Négocier (présenter et argumenter) les conditions d'intervention de l'affaire pour contractualiser l'offre sans dégrader la solution du client et la rentabilité financière de l'intervention.</p> <p>Réussir une négociation pour un bénéfice partagé.</p> <p>Maîtriser son stress et son comportement.</p> <p>Appliquer des techniques de négociation pour conclure l'affaire et obtenir une signature de contrat</p> <p>Choisir les tactiques en fonction du contexte client et du service achat.</p> <p>Être à l'aise au téléphone et prendre du plaisir lors des entretiens de prospection.</p> <p>Savoir négocier à haut niveau.</p> <p><i>Entretien et développement de son portefeuille/réseau client</i></p> <p>Obtenir des recommandations actives (contacts prospects) en vue de conquérir de nouveaux clients.</p> <p>Evaluer 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.</p> <p>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.</p> <p>Gérer les insatisfactions clients pour faire un diagnostic et de permettre de dénouer les conflits.</p>	<p>Etude de cas à l'écrit sur l'opportunité d'une démarche commerciale et mises en situation professionnelles à l'oral par des simulations de prospection, de négociation et d'insatisfaction client.</p> <p>Validation du bloc de compétences :</p> <p>Une attestation certifiant de la capacité à mettre en œuvre la stratégie commerciale est délivrée.</p>

<p>Constituer et manager des équipes</p>	<p><i>Mise en place d'une organisation de recrutement et de gestion des ressources humaines</i>  Définir le profil du candidat en dressant la liste des compétences et caractéristiques requises pour bien orienter les recherches.  Déterminer le mode de recherche en appréhendant les différentes sources de recrutement permettant une recherche efficace et optimisée.  Présélectionner les candidatures de consultants pour établir une première sélection.  Conduire l'entretien de recrutement en utilisant les techniques et outils permettant de cibler l'adéquation entre le profil recherché et celui du candidat.</p> <p><i>Management des équipes</i>  Choisir un mode de management adapté pour favoriser leur agilité et leur capacité d'adaptation.  Animer des réunions de lancement, suivi et fin de projet pour permettre une communication opérationnelle fluide et efficace afin de fixer les premiers jalons du projet.  Conduire des entretiens avec les collaborateurs pour évaluer le travail et la motivation d'un consultant et pour maintenir leur adhésion et motivation.  Gérer des situations difficiles et des personnalités difficiles pour maintenir un climat positif et favorable à la réussite d'une affaire.</p>	<p>Etude de cas à l'écrit sur la constitution d'une équipe en vue d'un projet d'affaire. Mise en situation professionnelle à l'oral par une simulation d'un entretien de recrutement. Etude de cas à l'écrit + soutenance orale face au jury portant sur le lancement d'un projet d'affaire. Mise en situation professionnelle à l'oral par une simulation d'un entretien de recrutement. Mise en situation professionnelle à l'oral par une simulation d'un bilan d'un(e) collaborateur (rice).</p> <p>Etude de cas à l'écrit + mise en situation professionnelle à l'oral par une simulation d'un entretien de recadrage.</p> <p>Validation du bloc de compétences : Une attestation certifiant de la capacité à constituer et manager des équipes est délivrée.</p>
<p>Piloter l'activité d'un centre de profit</p>	<p><i>Élaborer un plan d'actions pour développer le centre de profit</i>  Décliner le business plan annuel en objectifs mensuels et trimestriels.  Traduire les objectifs mensuels en plan d'action quotidien.  Définir les outils de pilotage de l'activité et les outils de reporting.  Piloter l'activité d'un centre de profit  Gérer le temps et prioriser des actions à conduire pour optimiser la rentabilité.  Gérer les contrats et les engagements.  Mettre en œuvre les indicateurs et outils de pilotage.  Gérer le plan de charge.</p> <p><i>Optimiser l'activité d'un centre de profit</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- 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</li> <li>- Connaître les leviers permettant une optimisation à court et moyen terme.</li> </ul> <p>Engager les transformations sur le moyen et le long terme.</p>	<p>Dossier professionnel « Pilotage d'un centre de profit » à l'écrit sur une analyse de la situation de son activité, la rentabilité de son centre de profit et les actions futures envisagées + Soutenance du plan d'action à l'oral face au jury.</p> <p>Validation du bloc de compétences : Une attestation certifiant de la capacité à piloter l'activité d'un centre de profit est délivrée.</p>

## 7-Durée

La seconde année débute le 19 septembre 2022 et s'achève le 13 juillet 2023 (total d'heures 568h). La présentation en VAE est disponible sur le site à l'onglet VAE du site [imcp.fr](http://imcp.fr)

## 8-Délai d'accès à la formation

Les tests d'entrée pour la rentrée sont ouverts dès le mois de janvier qui la précède. Le/La candidate est accompagnée dans sa recherche d'entreprise et son placement. Le test en lui-même a lieu sur une demi-journée après prise de rendez-vous. La réponse est fournie au plus tard sous 2 jours ouvrés après entretien et test. Dès lors un accompagnement à l'intégration pédagogique, administrative et salariale est réalisé par un entretien hebdomadaire avec nos chargés de relations entreprise jusqu'à la rentrée. Un délai de 3 mois est accordé pour débiter la formation sans avoir trouvé d'entreprise

## 9-Tarifs

### > Pour les élèves

-En contrat de professionnalisation ou d'apprentissage la formation est totalement gratuite pour l'élève. Il est d'ailleurs rémunéré. (Voir plus bas)

-En formation scolaire, la formation est payante à hauteur de 4261 euros. La formation scolaire suppose une période de stage de 14-16 semaines. Au bout de 2 mois de stage il bénéficie d'une gratification (voir plus bas le détail).

>> Pour les financeurs et les entreprises

-Le coût de la formation est de 8138 euros par an. Il est pris en charge par les OPCO sur la base d'un référentiel défini par France Compétences [Apprentissage : mise à jour du référentiel des niveaux de prise en charge - France compétences \(francecompetences.fr\)](http://francecompetences.fr). Le montant de la prise en charge dépend à la fois de la CPNE et de l'IDCC. Mais en cas de montant accordé par l'OPCO inférieur à 8138 euros il n'y a aucun reste à charge facturé par l'IMCP à l'entreprise

## 10-Rémunération

### ➤ Rémunération minimum apprentissage

La rémunération dépend à la fois de l'âge de l'apprenti, de son ancienneté dans l'apprentissage et de son parcours de formation. Pour information ce sont les taux suivants appliqués à cette rentrée.

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti				
Situation	16 à 17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
1ère année	27% du Smic,	43% du Smic,	Salaire le + élevé entre 53% du Smic, et 53% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic
2ème année	39% du Smic,	51% du Smic,	Salaire le + élevé entre 61% du Smic et 61% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic
3ème année	55% du Smic, €	67% du Smic, €	Salaire le + élevé entre 78% du Smic, et 78% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage	100% du Smic

En ce qui concerne le reste des conditions (accès, cas spécifiques etc..) les informations sont disponibles sur ce lien [Contrat d'apprentissage - Ma situation | Service-public.fr](http://www.service-public.fr) . Pour les entreprises un simulateur permet de calculer le salaire minimum des apprentis et contrats de professionnalisation <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/R16148>

### ➤ Rémunération minimale professionnalisation

Le contrat de professionnalisation est un contrat (CDD, CDI) de 6 à 36 mois. La rémunération dépend de l'âge.

Niveau de salaire applicable à un salarié de moins de 26 ans		
Âge du salarié	Salaire minimum de base (brut)	Salaire minimum majoré (brut)
Moins de 21 ans	55 % du Smic	65 % du Smic
De 21 ans à 25 ans inclus	70 % du Smic	80 % du Smic

Le titulaire d'un bac général qui signe un contrat de professionnalisation bénéficie du salaire minimum de base. Pour d'autres détails sur le contrat de professionnalisation et son fonctionnement vous pouvez consulter ce lien [Contrat de professionnalisation | Service-public.fr](#). Et pour les employeurs vous pouvez simuler le salaire minimum de votre employé en contrat de professionnalisation sur ce lien [Calculer le salaire minimum d'une personne en alternance \(apprentissage ou contrat de professionnalisation\) \(Simulateur\) | entreprendre.service-public.fr](#)

### ➤ Rémunération minimum stage

La durée du ou des stages ou formation effectués en milieu professionnel est de 6 mois maximum par organisme d'accueil et par année d'enseignement. Cette durée est déterminée en tenant compte de la présence effective du stagiaire dans l'organisme d'accueil de la façon suivante :

- 7 heures de présence, consécutives ou non, équivalent à une journée de présence
- 22 jours de présence équivalent à 1 mois

Une gratification minimale est versée si la durée du stage est supérieure à :

Soit 2 mois consécutifs (soit l'équivalent de 44 jours à 7 heures par jour) au cours de la même annéescolaire ou universitaire

Soit à partir de la 309e heure de stage même s'il est effectué de façon non continue

En dessous de ces seuils de durée, l'organisme d'accueil n'a pas l'obligation de verser une gratification. Le taux horaire de la gratification est égal au minimum à 3,9 € par heure de stage, correspondant à 15 % du plafond horaire de la sécurité sociale (soit 26 € x 0,15). Les organismes publics ne peuvent pas verser de gratification supérieure au montant minimum légal sous peine de requalification de la convention de stage en contrat de travail. Dans certaines branches professionnelles, le montant de la gratification est fixé par convention de branche ou accord professionnel étendu et peut être supérieur à 3,9 €. L'employeur doit le vérifier dans la convention collective. Pour en savoir plus sur les stages vous pouvez consulter ce lien <https://travail-emploi.gouv.fr/emploi-et-insertion/mesures-jeunes/article/les-stages-etudiants-en-milieu-professionnel> Et pour les employeurs vous pouvez simuler le salaire minimum de votre employé en contrat de professionnalisation sur ce lien [Calculer le salaire minimum d'une personne en alternance \(apprentissage ou contrat de professionnalisation\) \(Simulateur\) | entreprendre.service-public.fr](#)

## 11-Méthodes mobilisées

Les formateurs utilisent bibliographies, annales d'examen et supports vidéo ou informatiques. Parfois la pédagogie inversée est utilisée. Dans ce cas la notion est d'abord étudiée seul par l'élève à l'aide de supports tels que des vidéos, livres, fichiers etc en amont du cours. Des travaux d'ateliers sont utilisés pour mettre en place les savoirs. Dans certaines formations, un projet « fil rouge » est mis en place tels qu'un business plan, une entreprise fictive ou réelle. Les moyens prévus sont des cours magistraux, études de cas, travaux dirigés, simulations, jeux de rôles, supports numériques, salles de cours, salles informatiques, et ordinateur L'action de formation comprend également un dispositif de suivi pédagogique, d'accompagnement et d'évaluation de l'élève au poste de travail. Ce suivi pédagogique effectué par l'école met en relation l'élève salarié, le tuteur ou maître d'apprentissage et le responsable de la formation. Dans des classes de 10-25 élèves maximum les cours ont lieu en blended learning. Cela signifie que la formation a lieu en présence dans nos locaux sur un rythme hebdomadaires de 1 semaine école et 3 semaines entreprise Mais aussi que l'étudiant peut bénéficier d'une plateforme de cours lms et d'une plateforme de visioconférence pour suivre des cours en synchrone/asynchrone selon ses besoins. Des conférences par intervenants extérieurs complètent les cours magistraux, les travaux dirigés en petit groupes et la mise en situation professionnelle. Enfin l'accès à des ressources numériques est aussi proposé.

## 12 Sanction de la formation

La certification professionnelle RNCP 31915 MANAGER D’AFFAIRES atteste d’une qualification professionnelle de niveau 7 (Bac+5). Mais l’école délivre aussi une attestation de fin de formation, de validation de blocs de compétences et de crédits ECTS.

## 13-Débouchés

L'activité s'exerce au sein d'entreprises ayant une activité commerciale dans les secteurs du Business to Business : industrie, informatique, télécommunications, BTP, sociétés de conseil, 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,

### Type d'emplois accessibles :

- Manager d'affaires
- Business Manager
- Business Manager Coach
- Ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Directeur Commercial
- Directeur d'agence
- Directeur général

## 14-Accessibilité :

Dès l’entrée l’anticipation des situations de handicap est prévue avec la participation d’un référent handicap désigné à l’IMCP. Des mécanismes de compensation (tiers temps, supports visuels) sont aussi utilisés. L’ensembles des parties prenantes de la formation est sensibilisé à cette situation et des procédures d’alerte décrochage sont aussi prévues. Un réseau de partenaires est aussi sollicité pour donner suite aux entretiens de suivi avec les élèves. Enfin les locaux ont fait l’objet de travaux pour accueil de personnes handicapées (toilettes, salles de cours etc...). Vous trouverez ces précisions [Citoyenneté et handicap - IMCP](#) du site [imcp.fr](http://imcp.fr)

## 15- Performance de la formation

A l’IMCP la performance a été de 25 certifiés sur 31 candidats à la session de juin 2022. Les rattrapages sont prévus en janvier 2023 et les résultats nationaux seront disponibles ensuite