

# PRESENTATION

## MAJOR EN INGENIERIE D'AFFAIRES

### MANAGER D'AFFAIRES

*Prépare à la Certification Professionnelle "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 - Code NSF 310, 312t, 313 - sous l'autorité et délivrée par Manitude. Cette Certification Professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès*



---

#### Personnes à contacter :

**M. Antony BROUSSET, Directeur**  
Tel : 06.76.14.61.19  
Mail : [antony@etiic-formation.fr](mailto:antony@etiic-formation.fr)

**M. Laurent ANDRAUD, conseiller commercial**  
Tel : 07.86.75.76.33  
Mail : [commercial@etiic-formation.fr](mailto:commercial@etiic-formation.fr)



## ETIIC FORMATION, la volonté de réussir

Dans un environnement agréable : Centre de formation **par alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)**, ETIIC FORMATION est une structure à dimension humaine.

L'effectif réduit par spécialité permet d'appliquer avec rigueur tous les outils pédagogiques. Nous mettons en place un suivi individualisé pour chaque parcours, avec la confiance, l'appui et la coopération de nos entreprises partenaires.

De par sa position géographique, ETIIC Formation est présent sur Lyon et sa périphérie, sur les bassins du Gier, de l'Ondaine, du Forez ainsi qu'en Haute-Loire.

### Nos formations en alternance :

- BTS Gestion des Transports et Logistique Associée
- BTS Gestion de la PME
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Comptabilité et Gestion
- BTS Support à l'Action Managériale

- BACHELOR Gestion Sociale et Projet RSE

*Prépare au titre Chargé de gestion sociale et de projet RSE*

*Titre certifié de niveau 6, codes NSF 315n et 315r, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES (en renouvellement)*

- BACHELOR Responsable Marketing

*Prépare à la certification professionnelle « Responsable Marketing Opérationnel »-Code NSF 312N- Fiche RNCP36727. Certification professionnelle de niveau 6-Enregistrée au RNCP par décision du 20/07/2022 avec effet jusqu'au 20/07/2027 sous l'autorité et délivré par IFOCOP.*

*Certification accessible via le dispositif VAE*

- BACHELOR Conseil clientèle assurances et produits financiers

*Prépare à la certification professionnelle "Conseiller de Clientèle en Assurances et Produits Financiers" enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP 36144) sur décision du directeur de France Compétence suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 26/01/2022, au niveau de qualification 6, code NSF 313 avec effet au 26/01/2022 jusqu'au 26/01/2025, délivré par SOGESTE – GROUPE ESCCOT, l'organisme certificateur. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès*

- MAJOR en Ingénierie d'affaires

*Prépare à la Certification professionnelle "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 - Code NSF 310, 312t, 313 - sous l'autorité et délivrée par Manitude. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.*

- MAJOR Manager Ressources Humaines

*Prépare au titre « MANAGER EN RESSOURCES HUMAINES » - Titre certifié de niveau 7, Code NSF 315n, paru au JO du 04/01/2019 au RNCP (Fiche RNCP28776), délivré par Formatives.*

L'alternance c'est :

- Un système de formation qui est fondé sur une phase pratique et une phase théorique qui alternent.
- Une véritable passerelle vers l'emploi et l'insertion professionnelle.
- Etre formé à un métier et à la culture d'une entreprise.
- 2 types de contrats : le contrat d'apprentissage et le contrat de professionnalisation

	<b>Contrat d'apprentissage</b>	<b>Contrat de professionnalisation</b>
<b>Quels publics ?</b>	<p>Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus</p> <p>Dérogation au-delà de 29 ans :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparer un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu</li> <li>- Les travailleurs handicapés</li> <li>- Le projet de création ou reprise d'entreprise</li> <li>- Les sportifs de haut niveau</li> </ul> <p>Etre titulaire du BAC ou BAC+2 (pour les BACHELOR)</p>	<p>Les jeunes âgés de 16 à 25 ans</p> <p>Les demandeurs d'emploi âgés de 26 ans et plus</p> <p>Etre titulaire du BAC ou BAC+2 (pour les BACHELOR)</p>
<b>Quels employeurs ?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Toutes les entreprises relevant du secteur artisanal, commercial, industriel et agricole</li> <li>- Les employeurs du milieu associatif et des professions libérales</li> <li>- Les employeurs du secteur non industriel et commercial (fonctions publiques d'Etat, territoriale et hospitalière et les établissements publics administratifs)</li> </ul>	<p>Tout employeur assujetti au financement de la formation professionnelle continue.</p> <p><b>L'État, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.</b></p>
<b>Quel type de contrat et combien de temps ?</b>	<p>Il peut être conclu dans le cadre d'un CDD ou d'un CDI (Période d'apprentissage)</p> <p>Le contrat s'effectue sur la durée du cycle de formation conduisant à l'obtention du diplôme ou du titre visé (généralement 2 ans).</p> <p>La durée de formation représente au moins 25% de la durée totale du contrat ou de la période d'apprentissage.</p>	<p>Il peut être conclu dans le cadre d'un CDD ou d'un CDI (ProA)</p> <p>Le contrat s'effectue sur la durée du cycle de formation conduisant à l'obtention du diplôme ou du titre visé (généralement 2 ans)</p> <p>La durée de formation représente entre 15 à 25% de la durée du contrat sans pouvoir être inférieure à 150 heures.</p>

<p><b>Quelles conditions de travail ?</b></p>	<p><b>L'alternant est un salarié à part entière.</b>  A ce titre, les lois, les règlements et la convention collective de la branche professionnelle et celle de l'entreprise lui sont applicables dans les mêmes conditions qu'aux autres salariés.</p> <p>La durée légale du travail effectif est identique à celui des autres salariés (à savoir 35h/semaine).</p> <p>Le rythme de l'alternance est variable et dépend de la formation choisie (1semaine/1semaine ou 2jours/3 jours).</p>																							
<p><b>Quels droits et quelles obligations ?</b></p>	<p>Les droits sont ceux des autres salariés de l'entreprise : congés payés (5 semaines), protection maladie, maternité, accidents du travail...</p> <p>Les obligations : respecter le règlement intérieur de l'entreprise, effectuer les tâches confiées par l'employeur. En contrepartie, l'employeur rémunère le jeune et prend en charge sa formation.</p> <p><b>Conditions à cela : suivre les cours avec assiduité et se présenter aux examens !</b></p>																							
	<p>L'employeur est tenu de désigner un maître d'apprentissage, chargé de suivre le jeune, de l'évaluer, et d'effectuer des bilans à chaque fin de période en entreprise.</p>	<p>Un tuteur doit être désigné par l'employeur. Il doit guider le jeune dans ses activités en entreprise.</p>																						
<p><b>Quelles rémunérations pour l'alternant ?</b></p>	<p>La rémunération varie en fonction de son âge mais progresse chaque année d'exécution de son contrat.</p> <p>N.B : Les conventions collectives peuvent prévoir des rémunérations plus élevées.</p> <p>Voir tableaux ci-dessous.</p>	<p>La rémunération varie en fonction du niveau de sa formation initiale et de son âge.</p> <p>N.B : Les conventions collectives peuvent prévoir des rémunérations plus élevées.</p> <p>Voir tableaux ci-dessous.</p>																						
	<p><b>Pour un contrat d'apprentissage :</b></p> <table border="1" data-bbox="451 1632 1331 1962"> <thead> <tr> <th>Salaire mensuel minimum</th> <th>16 à 17 ans</th> <th>18 à 20 ans</th> <th>21 à 25 ans</th> <th>26 ans et plus</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>1<sup>ère</sup> année</b></td> <td>27% du SMIC</td> <td>43% du SMIC</td> <td>53% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> <tr> <td><b>2<sup>ème</sup> année</b></td> <td>39% du SMIC</td> <td>51% du SMIC</td> <td>61% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> <tr> <td><b>3<sup>ème</sup> année</b></td> <td>55% du SMIC</td> <td>67% du SMIC</td> <td>78% du SMIC</td> <td>100% du SMIC</td> </tr> </tbody> </table>					Salaire mensuel minimum	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus	<b>1<sup>ère</sup> année</b>	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC	<b>2<sup>ème</sup> année</b>	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC	<b>3<sup>ème</sup> année</b>	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC
Salaire mensuel minimum	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus																				
<b>1<sup>ère</sup> année</b>	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC																				
<b>2<sup>ème</sup> année</b>	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC																				
<b>3<sup>ème</sup> année</b>	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC																				

<b>Pour un contrat de professionnalisation :</b>			
Salaire mensuel minimum	<b>Moins de 21 ans</b>	<b>21 ans à 25 ans</b>	<b>26 ans et plus</b>
<b>BAC PRO, BAC TECHNO, BP ou BT équivalent</b>	65% du SMIC	80% du SMIC	100% du SMIC ou 85% du minimum prévu par la convention collective
<b>BAC général</b>	55% du SMIC	70% du SMIC	

  

<p><b>Quelles aides financières possibles pour les entreprises ?</b></p>	<p>Pour les contrats d'apprentissage éligibles signés à compter du 1er janvier 2019 :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La réduction générale des charges               <ul style="list-style-type: none"> <li>- La prise en charge de la formation en CFA par son opérateur de compétences (OPCO), sous réserves</li> <li>- Les aides possibles de l'Agefiph, accordées pour l'embauche des travailleurs handicapés</li> <li>- Aide pour la formation tuteur : se renseigner auprès de votre OPCO pour le financement</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'aide forfaitaire de Pôle emploi pour l'embauche d'un demandeur d'emploi de 26 ans et plus, d'un montant maximal de 2.000 euros.</li> <li>- L'aide à l'embauche d'un demandeur d'emploi de 45 ans et plus, d'un montant maximal de 2.000 euros. Elle est cumulable avec l'aide forfaitaire de Pôle Emploi</li> <li>- La réduction générale de charges</li> <li>- Une absence d'indemnités de fin contrat pour les CDD</li> <li>- des actions de formation financées par des opérateurs de compétences (OPCO) qui peuvent aussi prendre en charge la formation du tuteur</li> <li>- L'agefiph accorde des primes à l'embauche, à la consolidation de l'emploi, à l'accessibilité et à l'aménagement des postes pour les alternants handicapés.</li> </ul>
	<p>Vous trouverez ci-dessous un lien permettant d'établir une simulation de calcul de rémunération et des aides aux employeurs :</p> <p><a href="https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/gc_5504/simulateur-employeur">https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/gc_5504/simulateur-employeur</a></p>	



## TOUT SAVOIR SUR LE MAJOR EN INGENIERIE D'AFFAIRES MANAGER D'AFFAIRES

Prépare à la Certification Professionnelle "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 - Code NSF 310, 312t, 313 - sous l'autorité et délivrée par Manitude. Cette Certification Professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

Le manager d'affaires analyse les besoins de ses futurs clients et des clients déjà acquis pour construire une offre commerciale sur-mesure et à haute valeur ajoutée. Il gère un portefeuille clients et en recherche de nouveaux par une prospection active et ciblée. Interlocuteur privilégié du client dans l'entreprise, le professionnel suit l'intégralité du projet, du devis à la facturation

### OBJECTIFS DU DIPLÔME, A TERME

- Analyser les besoins de futurs clients et de clients déjà acquis pour construire une offre sur mesure à haute valeur ajoutée
- Gérer un portefeuille client et en rechercher de nouveaux
- Suivre l'intégralité d'un projet, du devis à la facturation

### QUALITES REQUISES

- Intérêt pour le métier
- Autonomie
- Rigueur
- Sens du contact

### RYTHME DE L'ALTERNANCE

Formation sur 2 années avec un rythme d'alternance de 1 semaine / 1 semaine, soit environ 26 semaines.

### INTERETS

Des salariés présents à plein temps pendant la période estivale.  
Remplacements saisonniers par des salariés formés.

### METIERS VISES

Manager d'affaires  
Business manager/developper  
Account executive  
Ingénieur/Chargé d'affaires  
Responsable du développement commercial/responsable commercial  
Technico-commercial grands comptes  
Développeur des ventes  
Business développement représentative  
Ingénieur/Directeur commercial

Responsable d'agence/Sales Developer  
Responsable/Chef des ventes  
Directeur général/de magasin  
Responsable e-commerce

## BLOCS DE COMPETENCES

BLOC 1-Stratégie et plan d'actions commerciales -234,5 heures

BLOC 2-Détection des opportunités de croissance - 269,5 heures

BLOC 3- manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires- 210 heures

BLOC 4- Piloter un centre de profit- 196 heures

# MAJOR EN INGENIERIE D'AFFAIRES

Code RNCP  
40257

## MANAGER D'AFFAIRES

*Prépare à la Certification Professionnelle "Manager d'Affaires" enregistrée au RNCP pour trois ans (N° Fiche RNCP40257) sur décision du directeur de France Compétences en date du 28/02/2025, au niveau de qualification 7 (CEC) avec effet jusqu'au 28/02/2028 - Code NSF 310, 312t, 313 - sous l'autorité et délivrée par Manitude. Cette Certification Professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès*

Durée : 24 mois (910 heures)

Publics visés : Titulaires d'un BAC+3 désireux d'obtenir un diplôme de niveau BAC+5- 60 crédits ECTS

Prérequis : Être titulaire du BAC +3- **Sur demande de dérogation**, possibilité d'intégrer avec un niveau Bac+3 et 2 années d'expérience professionnelle dans le secteur

Modalités de recrutement et d'admission : Test ; Entretien ; Dossier

Délais d'accès à la formation : selon date de rentrée de la section (selon planning joint)

Objectifs de la formation : Préparer les alternants à l'obtention du titre Manager d'affaires

Objectifs du diplôme à terme

Débouchés

<p>Analyser les besoins de futurs clients et de clients déjà acquis pour construire une offre sur mesure à haute valeur ajoutée Gérer un portefeuille client et en rechercher de nouveaux Suivre l'intégralité d'un projet, du devis à la facturation</p>	<p>Manager d'affaires Business manager/developper Account executive Ingénieur/Chargé d'affaires Responsable du développement commercial/responsable commercial Technico-commercial grands comptes Développeur des ventes Business développement représentative Ingénieur/Directeur commercial Responsable d'agence/Sales Developer Responsable/Chef des ventes Directeur général/de magasin Responsable e-commerce</p>
---	--



Moyens Pédagogiques :

- 📄 Supports pédagogiques
- 📄 Exercices en rapport avec l'acquisition des compétences visées
- 📄 Utilisation de moyens multimédias
- 📄 Simulations d'examens (oraux et pratiques)
- 📄 Études de cas
- 📄 Challenges
- 📄 Encadrement lors de la réalisation des dossiers

#### Modalités et tarifs

Groupes de 8 à 15 personnes – Formation en alternance (selon planning joint) -Présentiel (des émargements seront demandés aux stagiaires par demi-journées de formation)

Accessible en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation (financé par les OPCO selon accord de prise en charge)

#### Accessibilité

Mise en place de modalités spécifiques (rattrapages de cours, soutien, formation à distance...) et accès pour les publics handicapés.

#### Modalités d'Évaluations

Mise en situation professionnelle (écrite et orale)

Épreuve individuelle et/ou collective

Training Game (jeu de rôle)

Dossier Professionnel

Grand Oral Final

#### Validation/Certification

Remise de l'attestation de formation.

A l'issue des évaluations, un Grand Oral est organisé pour la validation définitive, les évaluations intermédiaires permettent d'éclairer les évaluateurs du jury du Grand oral et de préparer le dialogue et les questionnements avec le candidat.

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il valide les 4 blocs de compétences.

Pour valider un bloc de compétences, toutes les compétences du bloc devront être validées.

L'obtention d'un ou plusieurs blocs de compétences se traduit par un certificat de compétences du ou des blocs validés.

Les blocs de compétences validés sont acquis à vie.

#### Programme

FORMATION 24 mois : 910 HEURES

#### **1<sup>ère</sup> année -504 Heures -30ECTS**

**Environ 35 heures/semaine pour 14 semaines soit 490 heures et 2 jours de formation (14 heures)**

**2 blocs constitués de plusieurs modules :**

Blocs	Modules	Nombre heures du module
<b>BLOC 1-STRATEGIE ET PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES</b> <i>234,5 heures</i>	Etude de marché et veille	49 heures
	Analyse concurrentielle et positionnement stratégique	42 heures
	Identification et segmentation du public cible	31,5 heures
	Elaboration stratégie commerciale	42 heures
	PAC et approche omnicanale	35 heures
	Budgétisation et rentabilité commerciale	28 heures
	Présentation et argumentation stratégique	7 heures
<b>BLOC 2- DETECTION DES OPPORTUNITES DE CROISSANCE</b> <i>269,5 heures</i>	Stratégie et outils de prospection commerciale	49 heures
	Suivi et mesure de la performance commerciale	24.5 heures
	Réponse aux appels d'offres et proposition commerciale	38,5 heures
	Gestion et fidélisation du portefeuille clients	38,5 heures
	Communication et relation client	28 heures
	Détection des besoins et construction de l'offre	31,5 heures
	Technique de négociation et closing	35 heures
	Négociation commerciale en anglais	24.5 heures

**TOTAL : 504 heures/annuelles**

(Les jours fériés non encore répertoriés seront rattrapés et les évaluations réalisées sur des plannings spécifiques)

### 2<sup>ème</sup> année -406 Heures -30 ECTS

Environ 35 heures/semaine pour 11 semaines soit 385 heures et 3 jours de formation (21 heures)

**2 blocs constitués de plusieurs modules :**

Blocs	Modules	Nombre heures du module
<b>BLOC 3-MANAGER UNE EQUIPE DE COLLABORATEURS ET UN RESEAU DE PARTENAIRES</b> <i>210 heures</i>	LeaderShip et mobilisation des équipes	38,5 heures
	Animation et coordination des équipes	25 heures
	Gestion des conflits et médiation	28 heures
	Gestion des compétences et parcours professionnels	31,5 heures
	Recrutement et intégration des talents	35 heures
	Pilotage et suivi des performances des équipes	42 heures
<b>BLOC 4-PILOTER UN CENTRE DE PROFIT</b> <i>196 heures</i>	Coordination et optimisation des ressources	42 heures
	Conformité réglementaire et gestion des documents administratifs	42 heures
	Gestion des litiges et prévention des contentieux	31,5 heures
	Pilotage de la performance et outils de suivi	31,5 heures
	Reporting et analyse des résultats	21 heures
Gestion de crise et planification des risques	28 heures	

**TOTAL : 406 heures/annuelles**

(Les jours fériés non encore répertoriés seront rattrapés et les évaluations réalisées sur des plannings spécifiques)