

BAC+5

MASTÈRE MA

(Manager d'Affaires)

Le Bac+5 Manager d'Affaires forme des experts capables de piloter la **stratégie commerciale**, de développer de **nouveaux marchés** et de **manager des équipes** dans un environnement en évolution. Cette formation en alternance combine une approche stratégique et opérationnelle.

Les étudiants apprennent à concevoir des **plans d'actions commerciaux**, à optimiser la **performance commerciale**, à gérer un **portefeuille clients** et à mener des **négociations complexes** dans un contexte national et international. La pédagogie s'appuie sur des projets concrets, des études de cas et une immersion en entreprise, pour maîtriser les **outils de pilotage** et accompagner la **croissance des organisations**.

BLOC 1 | Élaborer une stratégie commerciale durable

Ce bloc forme à la stratégie commerciale orientée rentabilité, à l'analyse de marché et à la veille concurrentielle. Il aborde la segmentation des cibles, la définition d'objectifs SMART et la construction d'un plan d'action commercial omnicanal intégrant la RSE, ainsi que les bases de la budgétisation et de la rentabilité.

BLOC 2 | Développer l'activité commerciale

Ce bloc forme à la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie commerciale à travers le développement du portefeuille clients. Il aborde la prospection multicanale, le suivi des KPI, la réponse aux appels d'offres et la fidélisation à forte valeur.

Les apprenants développent une vision 360° de la relation client, intégrant négociation, closing (y compris en anglais) et Customer Success Management, pour conclure des accords durables.

BLOC 3 | Manager une équipe et un réseau de partenaires

Ce bloc aborde les fondamentaux du management d'équipe en environnement hybride et transversal. Il développe l'animation, la coordination, la motivation et la cohésion des équipes dans une approche inclusive et responsable.

Les apprenants sont formés à la gestion des conflits, à la GEPP, au recrutement et à l'intégration des talents, ainsi qu'au pilotage de la performance managériale à l'aide d'indicateurs, de feedbacks et de plans d'action.

BLOC 4 | Piloter l'activité d'un centre de profit

Ce bloc forme à la gestion d'un centre de profit, à la coordination interservices et à l'optimisation des ressources (Lean Management). Il aborde la gestion administrative, la conformité réglementaire et la gestion des risques.

Les apprenants apprennent à piloter la performance grâce aux KPI et tableaux de bord, à produire des rapports d'activité, et à intégrer les enjeux RSE dans le pilotage stratégique. Organiser un message oral

Les + chez KEYLIA

- Titre RNCP reconnu par l'État
- Rythme adaptable : alternance ou initial
- Formation possible à distance
- Ancrage local et lien fort avec les entreprises
- Encadrement par des professionnels en activité
- Suivi de l'étudiant tout au long du parcours

Prérequis

Être titulaire d'un Bac+3.

Durée

2 ans.

Tarifs

5390€ par an en Initial ou 0€ en Alternance (prise en charge par l'entreprise).

Modalités et délais d'accès

Recrutement sur entretien et test dès janvier, rentrée en septembre.

Méthodes mobilisées

Présentiel et moyens informatiques mis à disposition.

Modalités d'évaluation

CCF, épreuves ponctuelles et examen final.

Accessibilité

Accès au personnel en situation de handicap.

ORIENTATIONS

- Business Developer
- Ingénieur d'Affaires
- Responsable Commercial
- Key Account Manager (KAM)
- Consultant en stratégie commerciale
- Responsable des ventes
- International Business Manager
- Chef de projet commercial





KEYLIA
human school

BTS

BAC +3

BAC +5

BAC+5 - MASTÈRE MA