



Mastère MANAGER D'AFFAIRES*

Une expertise au service
du développement des entreprises

NOTRE FORMATION

☆ Formation en alternance, en intensif ou VAE

Le Mastère Manager d'Affaires a pour objectif de former des cadres capables d'accompagner la stratégie de développement des entreprises. Cette formation permet d'approfondir les compétences en développement commercial, en négociation, en gestion de projets et en pilotage d'activités. À travers une approche pédagogique associant enseignements théoriques, mises en situation professionnelles et immersion en entreprise, ce cursus de 2 ans permet aux étudiants de développer des compétences opérationnelles et stratégiques afin d'acquérir une vision globale du développement commercial et de la gestion des affaires.

2 MODALITÉS	
EN ALTERNANCE	EN STAGE ALTERNÉ
ENTREPRISE	
CONTRAT d'apprentissage ou de professionnalisation 2 à 3 semaines par mois en entreprise	STAGE Durée minimale du stage : 80 jours (ou 560 heures par année de formation)
FRAIS DE FORMATION	
0 € Coût pris en charge par l'OPCO de l'entreprise Aide ponctuelle apprentissage Fonds Social Région	3 902 € par année de formation (Coût 2026/2027)

LES DU CAMPUS

- Accompagnement opérationnel à la recherche d'alternance
- Cursus animé par des professionnels reconnus
- Bureau des entreprises ■ Bureau des étudiants actif

campus
La Salle*



EN SAVOIR +
sur notre formation



Diplôme
niveau 7
du RNCP

Parcours
en alternance
/ Intensif
ou VAE

CONDITIONS D'ACCÈS

Pour candidater : envoyer CV + LM à campus@saint-joseph-auxerre.fr

- Titulaire d'un BAC +3 ou titulaire d'une certification professionnelle de niveau 6 validée
- Pour en savoir plus sur les conditions d'accès rendez-vous sur notre site internet www.campus-saint-jo.com

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 1

Définir et mettre en œuvre une stratégie commerciale durable en fonction des objectifs de rentabilité économiques fixés par le comité de direction

BLOC 2

Développer l'activité commerciale par la conquête et la fidélisation client en s'appuyant sur les processus de transformation digitale mis en place par l'entreprise

BLOC 3

Manager une équipe de collaborateurs et un réseau de partenaires (suivi, animation, accompagnement, recrutement)

BLOC 4

Piloter l'activité d'un centre de profit

ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle (écrite et orale)
- Épreuve individuelle et/ou collective
- Training Game (jeu de rôle)
- Dossier Professionnel
- Grand Oral Final

PERSPECTIVES PRO

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|
| ■ Manager d'Affaires | ■ Directeur Commercial |
| ■ Business Manager / Developper | ■ Technico-commercial Grands Comptes |
| ■ Directeur d'agence / magasin | ■ Développeur des ventes... |
| ■ Ingénieur d'Affaires | |
| ■ Responsable E-Commerce | |

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP OU A BESOIN(S) ÉDUCATIF(S) PARTICULIER(S)

Nous étudions au cas par cas les besoins spécifiques des bénéficiaires afin de mobiliser les moyens et les réseaux nécessaires pour prendre en charge ou orienter les personnes en situation de handicap.



Donnez une dimension stratégique à votre carrière commerciale

En apprentissage, les frais de formation sont pris en charge par les OPCO.