

Les avantages de l'alternance pour l'entreprise

- Une aide de l'état de 6 000 € versée aux entreprises pour le recrutement d'un apprenti.e. (entreprise de moins de 250 salariés)
- Une rémunération qui varie en fonction de l'âge et du niveau d'études.
- La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise



MBA

Manager d'Affaires (Achats, Transport et Supply Chain)



Titre RNCP 36502
CPF 248509

BAC +4/5

Comment candidater ?

- 1 Pré-inscription par téléphone ou en ligne :
03 89 60 09 60 ou www.pro-format.fr
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Examen de la candidature par la commission d'admission -
Réponse sous 8 jours
- 5 Coaching personnalisé pour la recherche d'entreprise



UN DIPLÔME
FINANCÉ PAR
L'EMPLOYEUR



2 ANS
DE FORMATION



UN SUIVI
PERSONNALISÉ



UN SALAIRE

OSEZ L'ALTERNANCE !

Centre de Formation en Apprentissage



Notre établissement est certifié Qualiopi. Ce qui atteste de la qualité des processus mis en œuvre par les prestataires des formations que nous proposons.

PRO FORMAT 
19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE
03 89 60 09 60 - info@pro-format.fr
www.pro-format.fr



Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

« La culture du talent »

SUIVEZ-NOUS



Une formation pour devenir **MANAGER D'AFFAIRES** dans le domaine **DES ACHATS, DU TRANSPORT OU DE LA LOGISTIQUE**



OBJECTIFS

Le/la Manager d'Affaire Achat, Transport et Supply chain développera ses compétences professionnelles sur les marchés fournisseurs à l'international. Il/elle managera une équipe et pilotera un centre de profit. Il/elle prendra en charge la gestion de la supply chain, de l'approvisionnement à la distribution ou des achats.

POURQUOI VENIR CHEZ NOUS ?

- 1 20 ans d'expérience
- 2 Un réseau de plus de 400 entreprises
- 3 Un coaching personnalisé pour votre recherche d'entreprise
- 4 Un accompagnement tout au long de votre cursus
- 5 Un excellent taux de réussite
- 6 Des formateurs expérimentés et à l'écoute des étudiants

86%
de réussite

LES PRÉ-REQUIS

Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 6 ou ayant 180 ECTS.

LE STATUT

ALTERNANT :

Contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation

SALAIRE :

Pourcentage du SMIC selon le type de contrat, l'âge et le parcours antérieur

MÉTIERS VISÉS

- 🌿 Chef.fe de projet
- 🌿 Responsable d'exploitation
- 🌿 Directeur.trice logistique
- 🌿 Directeur.trice transport
- 🌿 Acheteur.se

LA PÉDAGOGIE

- 🌿 Formateurs issus du monde professionnel
- 🌿 Études de cas en situation réelle
- 🌿 Méthodes pédagogiques variées
- 🌿 Travaux de groupe en mode projet
- 🌿 Culture entrepreneuriale
- 🌿 Evaluation tout au long du cursus

ENSEIGNEMENTS

Achats, logistique et supply chain

Politique d'achats - approvisionnement et distribution - Achats internationaux - Performance de la fonction achats - Management de la supply chain

Bloc de compétences 1 : Analyser et détecter des marchés porteurs

Analyse stratégique et étude de marché

Bloc de compétences 2 : Préparer et réaliser sa prospection

Prospection et social selling - Les outils de prospection et l'offre commerciale

Bloc de compétences 3 : Mettre en oeuvre la stratégie commerciale

Entretien de découverte - négociation - gestion du portefeuille client - développement du réseau client

Bloc de compétences 4 : Recruter et intégrer des talents

Préparer à la section et sourcing - sélection et recrutement d'un candidat - intégration d'un nouveau collaborateur - la marque employeur

Bloc de compétences 5 : Mettre en oeuvre un management opérationnel

Les leviers de motivation - Gestion des conflits - Management à distance - Gestion d'une situation de crise - les leviers de motivation

Bloc de compétences 6 : Pilotage de l'activité d'un centre de profit

Rapport de mission - Les outils de pilotage d'activité - le business plan

Modules transversaux

Anglais - Suivi des projets

MANAGER D'AFFAIRES : ÉVALUATION PAR BLOC DE COMPÉTENCES PRÉALABLES AU GRAND ORAL			
BLOC 1 Analyser et détecter des marchés porteurs	Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Analyse stratégique	Écrit + oral	Centre
	Étude de marché	Contrôle des connaissances	
BLOC 2 Préparer et réaliser la prospection	Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Prospection	Écrit + oral	Centre
	Social Selling	Vidéo + oral	
	Les outils de prospection	Contrôle des connaissances	
L'offre commerciale	Contrôle des connaissances		
BLOC 3 Mettre en oeuvre la stratégie commerciale	Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Négociation	Écrit + oral	Centre
	Gestion du portefeuille client	Oral	
	Développement du réseau client	Oral	
La relation client	Contrôle des connaissances		
BLOC 4 Recruter et intégrer des talents	Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Processus de recrutement et sélection	Écrit + oral	Centre
	Intégration d'un nouveau collaborateur	Écrit	
La GPEC	Contrôle des connaissances		
BLOC 5 Mettre en oeuvre un management opérationnel	Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Les leviers de motivation	Oral	Centre
	Gestion des conflits	Écrit + oral	
	Management à distance	Écrit + oral	
	Gestion d'une situation de crise	Écrit + oral	
L'entretien de recadrage	Contrôle des connaissances		
BLOC 6 Piloter l'activité d'un centre de profit	Évaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
	Rapport de mission	Écrit	Centre
	Les outils de pilotage d'activité	Contrôle des connaissances	
	Le Business Plan	Contrôle des connaissances	
BLOCS 1 à 6	Évaluation professionnelle des compétences métier et comportementales	Modalités	
	Évaluation des compétences en situation de travail	Grille	Entreprise
	Auto-évaluation des compétences métier et comportementales	Modalités	Examineurs
	Auto-évaluation de l'apprenant dans le processus d'évaluation	Grille	Apprenant
BLOCS 1 à 6	GRAND ORAL		Certificateur

- Vous validez 120 crédits ECTS
- 890 heures de formation au total sur deux années
- Coût de la formation intégralement pris en charge par l'entreprise et son OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Vous pouvez valider ce diplôme par bloc de compétences
- Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE)
- 1 classe de 25 places