

# BAC+5

RNCP 37635  
DIPLOME NIVEAU 7



## MASTÈRE MANAGER DE CENTRE DE PROFIT

EN PARTENARIAT AVEC L'IFAG

### MODALITÉS

1. Pré-inscription en ligne sur le site web IMEA
2. Validation du projet professionnel par une référente pédagogique
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

### TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO

### DURÉE

970 heures sur 24 mois

### LIEU

Besançon

 Formation accessible aux personnes en situation de handicap

### CONTACT

 03 81 25 25 70

 [contact@imea.cci.fr](mailto:contact@imea.cci.fr)

 [imea.info](http://imea.info)

Titulaire du Mastère Manager de Business Unit, vous définissez la meilleure stratégie d'entreprise déployez les différents plans d'action pour guider l'ensemble des collaborateurs dans la transformation de l'entreprise. Votre objectif, diriger, créer ou reprendre une entreprise pour ensuite manager sa performance à court, moyen et long terme. Vous êtes créatif, innovant. Toutes les fonctions de l'entreprises vous intéressent et vous êtes un dirigeant dans l'âme.

Le/la Manager de Commerce et de Centre de profit (MCCP) doit prendre les initiatives adaptées à la conquête de parts de marché sur sa zone commerciale, pour conforter et développer l'image et l'impact de l'unité commerciale auprès des clients et prospects. Il/elle manage ses équipes, source, recrute, intègre, forme, mobilise, évalue, développe en maintenant un climat social propice au développement commercial et marketing de l'entité. Il/elle pérennise l'exploitation : suit et analyse la performance (C.A, EBIT, Cash-flow, Satisfaction Client), met en place les actions adéquates afin d'assurer le développement et l'optimisation des ressources confiées.

### PUBLIC CIBLE

- Jeunes, moins de 30 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation

### PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 6 (BAC+3) en management commercial et/ou marketing
- Satisfaire aux épreuves de sélection (étude de dossier, mise en situation professionnelle, entretien individuel)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir et mettre en place la stratégie commerciale
- Gérer administrativement et financièrement son entité
- Gérer et manager des ressources humaines

### APRÈS LA FORMATION

#### Les métiers possibles :

- Directeur - manager opérationnel (commercial, marketing, RH)
- Manager retail et expérience client
- Directeur, responsable de réseau, d'agence ou de business unit
- Développeur commercial / animation des ventes

# PROGRAMME DE LA FORMATION

Rythme : 1 semaine par mois en formation

## 1<sup>RE</sup> ANNÉE

### BLOC 1

#### Analyser les évolutions des marchés et des comportements des consommateurs

- Stratégie marketing et digitale
- Stratégie commerciale
- Plan d'actions commerciales

### BLOC 2

#### Piloter la stratégie et la performance globale d'une entité

- Définir les objectifs collectifs et individuels
- Contrôle de gestion
- Contrôle budgétaire

### BLOC 3

#### Manager les RH de l'entité commerciale

- Acquérir des talents et les faire monter en compétences
- Gérer les ressources humaines
- Droit social et droit du travail
- Gestion des conflits

## 2<sup>E</sup> ANNÉE

### BLOC 4

#### Définir et cadrer le projet d'une unité commerciale

- Manager le projet de l'entité commerciale
- Communiquer sur les projets avec les parties prenantes
- Management fonctionnel du projet

### BLOC 5

#### Manager et piloter une organisation efficiente

- Manager en direct et en transversal
- Piloter les indicateurs de performance commerciale
- Les clés d'un leadership affirmé
- Manager des commerces en réseau et en franchise

## ÉQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

**Équipes pédagogiques expérimentées, qualifiées** et formées aux méthodes pédagogiques digitales. Nos formateurs sont experts sur les enseignements métiers avec une solide expérience professionnelle en entreprise.

**Face-à-face pédagogique** : la formation concilie des mises en situation, des réalisations de projets encadrés (seul ou en groupe), des travaux dirigés, des séminaires, etc.

**Suivi individualisé** en centre de formation et en entreprise (2 visites par an minimum)

**Business Game réseau** (28 écoles) et missions intrapreneuriales.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

Contrôle continu et évaluation finale pour chaque bloc de compétences.



imea.info

