

BAC+5



MASTÈRE MANAGER DE COMMERCE ET 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

💻 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^{RE} ANNÉE

BLOC 1

Définir la stratégie commerciale et marketing d'une entité commerciale

- 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^E 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

BLOC 6

Manager des commerces en réseau et en franchise

- Concevoir une stratégie de développement en réseau ou franchise
- Déployer et structurer sa stratégie de développement en réseau
- Animer, sécuriser et dynamiser un commerce
- Pilotage budgétaire du réseau
- 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.

Validation par blocs de compétences.

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Niveau 7 «Manager de commerce et de centre de profit» délivrée par IFAG enregistrée au RNCP sous le numéro 37635 par décision de FRANCE COMPETENCES en date du 31/05/2023. Code NSF310

Iméa

CC BY SAOÏNE-DOURS

Bien plus qu'une école de commerce

imea.info

