

Mastère

Niveau 7



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

FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant(e) en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

DURÉE

917 heures sur 24 mois

LIEU

Besançon

CONTACT

☎ 03 81 25 25 70

✉ contact@imea.cci.fr

💻 imea.info

Le/la Manager de Commerce et de Centre de profit (MCCP) doit prendre les initiatives adaptées à la conquête de parts de marché de 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. Il/elle gère les dimensions juridiques, assurancielles, immobilières et réglementaires relatives à la structure et le mise en oeuvre des dispositions légales. Véritable organisateur transversal, il gère à la fois les aspects managériaux, financiers, administratifs et commerciaux, en cohérence avec la politique et la stratégie générale de l'entreprise. Il/elle incarne la stratégie globale de l'entreprise et représente l'enseigne auprès de l'ensemble des instances locales, intègre la RSE et l'inclusion dans ses pratiques et les incarne dans son discours commercial. Nous mettons en avant cet élément différenciant dans le contenu de la présente certification, par rapport à d'autres certifications existantes.

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 (entretien individuel et mise en situation professionnelle)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

METIERS POSSIBLES ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Manager/directeur de magasin, Manager e-commerce, Manager d'espaces commerciaux/centres-villes, Manager animateur de franchise.
- Responsable de réseau/agence/business unit.



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

- Analyser son marché et définir le positionnement des acteurs du marché
- Définir une stratégie marketing et déployer son plan d'action et un plan marketing
- Définir une stratégie commerciale et déployer son plan d'action
- Définir une stratégie digitale
- Participer à la journée immersive

BLOC 2

Piloter la mise en œuvre de la stratégie d'un centre de profit

- Piloter un centre de profits
- Identifier les fondamentaux de la gestion financière
- Animer et piloter le plan d'actions stratégiques • Piloter la performance du centre de profit (contrôle de gestion et contrôle budgétaire)
- Auditer et analyser des risques
- Définir les objectifs collectifs et individuels • Participer à la journée immersive

BLOC 3

Manager les ressources humaines dans une démarche inclusive et responsable

- Recruter, sélectionner et intégrer un collaborateur
- Définir le cadre juridique et les conditions de travail
- Développer les compétences de son équipe
- Prévenir les litiges et les contentieux
- Se sensibiliser à l'inclusion
- Participer à la journée immersive

2^E ANNÉE

BLOC 4

Conduire le développement de l'activité en réseau

- Piloter le projet d'une entité commerciale
- Gérer les relations contractuelles avec l'environnement de l'entité commerciale
- Définir et utiliser les techniques de communication au service d'une entité commerciale
- Adopter le management transversal du projet : attitudes et postures
- Participer à la journée immersive

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).

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

Contrôle continu et évaluation finale pour chaque bloc 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

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Iméa

CCI SAÛNE-DOUBS

Bien plus qu'une école de commerce

imea.info

