

MASTERE

NIVEAU 7



MANAGER DE COMMERCE ET DE CENTRE DE PROFIT

EN PARTENARIAT AVEC L'IFAG

PROCÉDURES ADMISSION

Admissibilité sur dossier, entretien et test.
Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance.

PRÉ REQUIS

Être titulaire d'un diplôme Bac+3 en commerce, management ou gestion ou d'un titre de niveau 6.

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine par mois en centre

STATUT/ FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

DURÉE

2 ans à 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. Il/elle gère les dimensions juridiques, assurancielles, immobilières et réglementaires relatives à la structure et la mise en œuvre 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.

PUBLIC CIBLE

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de piloter un centre de profits, à l'échelle d'un rayon, d'un service, d'une activité, d'un magasin ou d'une entreprise. Vous serez capable d'élaborer des stratégies, de les mettre en œuvre, de piloter la performance et les équipes du centre de profits et de gérer des projets complexes. à la fois gestionnaires, commerçant et manager, pour gérer l'activité commerciale de l'entité dans sa globalité et être un véritable maillon stratégique. Ils élaborent les budgets, supervisent la mise en place des animations commerciales, managent le personnel et entretiennent un bon climat social.

METIERS POSSIBLES ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Directeur/Responsable de réseau ou de business unit ; Manager animateur de franchise ou de performance magasin ; Manager de centre-ville ; Manager du commerce ; Directeur adjoint ; Chef d'agence, chef de secteur/de rayon/de point de vente.



PROGRAMME DE LA FORMATION

Rythme : 1 semaine par mois en formation

1^{RE} ANNÉE

BLOC 1

Définir la stratégie générale d'un commerce ou d'un centre de profit dans une démarche responsable

- Réaliser une veille et un diagnostic stratégique externe et interne
- Définir une stratégie marketing et commerciale responsable et déployer son plan d'action
- Elaborer une veille stratégique et prospective

BLOC 2

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

- Prévenir et gérer les risques
- Décliner la stratégie en actions opérationnelles et piloter la performance et l'amélioration continue
- Réaliser un reporting et communiquer auprès des parties prenantes

BLOC 3

Piloter la performance financière responsable d'un commerce ou d'un centre de profit

- Piloter et gérer un centre de profits
- Réaliser un diagnostic financier, anticiper et piloter la trésorerie
- Analyser la performance financière à l'aide de kpi et audit de l'activité

2^E ANNÉE

BLOC 4

Manager les ressources humaines dans une démarche inclusive et responsable

- Recruter, sélectionner et intégrer un collaborateur
- Organiser, coordonner le travail et animer les équipes
- Participer au dialogue social & gérer les tensions sociales démarche QVCT

BLOC 5

Conduire le développement de l'activité en réseau

- Concevoir et faire fonctionner une politique de commerce en réseau ou franchise
- Déployer un développement en réseau ou franchise et animer un réseau
- Piloter et évaluer la performance du réseau

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée.

Espace numérique de travail.

Séminaire d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe.

Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences : évaluations formatives (contrôle continu) ; mises en situation professionnelles ; évaluation certificative finale pour chaque bloc de compétences ; fiches actions à présenter en deuxième année (relier les compétences abordées en formation avec les compétences déployées en entreprise).

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Certification professionnelle de niveau 7 «Manager de Commerce et de centre de profit» enregistrée au RNCP sous le n°42321 par décision de France Compétences du 29/05/2026, délivrée par l'Association pour la formation au management à la gestion et à l'entrepreneuriat (AFMGE), code NSF310.

Iméa

CCI SAÛNE-DOUBS

Bien plus qu'une
école de commerce

imea.info

